د. غازي بن عبد الرحمن القصيبي

العولمة والهوية الوطنية

مقالات



مكتبة العبيكان

غازي بن عبدالرحمن القصيبي

العولمة والهوية الوطنية

مقالات

مكتبة العبيكان

ح مكتبة العبيكان، ١٤٢٣هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

القصيبي، غازي بن عبدالرحمن

العولمة والهوية الوطنية. - الرياض

١١٩ص، ١٧X٢٤سم

ردمك: X-١٧٤-٤٠-٩٩٦٠

١- المقالات العربية أ- العنوان

ديوي ٠٨١ ٢٣ ١٤١١

ردمك: X-١٧٤-٤٠-٩٩٦٠ رقم الإيداع: ٢٣

الطبعة الثانية

١٤٢٣هـ /٢٠٠٢م

الناشر

مكتبة العبيكان

الرياض ـ العليا ـ تقاطع طريق الملك فهد مع العروبة.

ص.ب: ٦٢٨٠٧ الرياض ١١٥٩٥

هاتف: ٤٦٥٤٤٢٤، فاكس: ٤٦٥٠١٢٩


بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة

أُلقيْت هذه المحاضرات في مناسبات مختلفة، ومدن مختلفة، على مستمعين مختلفين. إلا أن ما يجمع بينها كلّها هو ذلك التقاطع بين العولمة، ومتطلباتها الكثيرة، والهوية الوطنية، ومستلزماتها العديدة. إنني أعتقد أن العلاقة الجدلية - التي قد تكون سلمية وقد تكون عنيفة - بين العولمة والخصوصية ستكون عاملاً من العوامل الأساسية المؤثرة في العلاقات الدولية في السنين المقبلة. وأرجو أن يكون في هذا الجهد المتواضع ما يثري النقاش حول موضوع يحتاج إلى المزيد من النقاش.

بين العولمة .. والهويّة الوطنية(١)

لابُدّ لي أن أعترف، في بداية الحديث، أنني لم أمارس أي عمل تجاري في حياتي، ولم أكن، قط، سياسيًا محترفًا، ولم أدرس علم الاجتماع. من هنا، قد يبدو أنني تسرعت عندما اخترت أن يدور حديثي حول محاور السياسة والتجارة والحضارة. إلا أن عذري أنني لا أدعي أنني أتحدث كما يتحدث العلماء، ولا أدعي أني سأقدم لكم نظريات موضوعية أو اكتشافات جديدة مذهلة. كل ما أنوي عمله هو أن أفكر معكم، بصوت مسموع، في التفاعل ما بين السياسة والتجارة والحضارة في عالم يتجاذبه تياران، أحدهما تيار العولمة والآخر هو الحرص على الهوية الوطنية. إن هذا التفاعل، إذا أدرناه بحكمة، يمكن، في السنوات القادمة، أن ينتج مجتمعًا دوليًا يعمّه الرخاء والوئام. أما إذا خانتنا الحكمة، لا سمح الله، فمثل هذا التفاعل يمكن أن ينتهي إلى كوارث لم يسبق لها مثيل في التاريخ. واحتمالات الفشل والنجاح التي يمكن أن تقود إلى الهاوية أو إلى القمة، تكاد، في نظري، أن تكون الآن متساوية تمامًا.

---

(١) أصل المقال محاضرة بعنوان «السياسة بين التجارة والحضارة» ألقيت في غرفة التجارة العربية البريطانية بلندن سنة ١٩٩٨م.

رغم أنني لا أمارس التجارة، فأنا أنتمي إلى عائلة تجارية معروفة في الجزيرة العربية. ورغم أنني لست سياسيًا محترفًا، إلا أنني وجدت نفسي، عبر عقود عديدة، وجهًا لوجه أمام مختلف الظواهر السياسية، الداخلية منها والخارجية. ورغم أنني لم أدرس الاجتماع، فإن قدري شاء أن ألتقي - منذ صباي - بمجموعة متنوعة من الحضارات، وبعدد من الثقافات داخل كل حضارة.

لقد ولدت في سنة (١٣٥٩هـ -١٩٤٠م)، لأب ينتمي إلى منطقة نجد، في وسط المملكة، وأم تنتمي إلى منطقة الحجاز، مكة المكرمة تحديدًا.

ولدت في الهفوف في المنطقة الشرقية من المملكة، وفي سن الخامسة انتقلت من الهفوف إلى البحرين. غادرت البحرين في السادسة عشرة لإكمال دراستي الجامعية في القاهرة. وفي سن الحادية والعشرين سافرت إلى لوس أنجلس للحصول على الماجستير بعدها بسنوات قليلة، قدمت إلى لندن للحصول على الدكتوراه.

بدأت حياتي أستاذًا جامعيًا، ثم تحولت إلى إداري، من

الفئة التكنوقراطية. تركت الجامعة لأصبح مديرًا للسكة الحديدية، فوزيرًا للصناعة والكهرباء، فوزيرًا للصحة، وفي سن الرابعة والأربعين، مع بداية الكهولة، تحولت إلى دبلوماسي.

عبر هذا الخط الحياتي والمهني المعقد بعض الشيء، كنت على الدوام شغوفًا بمراقبة الحضارات المختلفة، وكيف تدير شؤونها المختلفة، وعلى وجه الخصوص في ميدانيْ السياسة والتجارة.

منذ سنوات الطفولة تعرفت على ثقافات محلية متنوعة، في الحجاز وفي نجد وفي المنطقة الشرقية، وفي البحرين، تندرج كلها ضمن الإطار الحضاري الإسلامي العربي. كان لكل منطقة من هذه المناطق لهجتها الدارجة التي تختلف تمامًا عن لهجة بقية المناطق. مع ثورة المواصلات والاتصالات بدأت الفروق بين اللهجات تزول، إلا أنه خلال طفولتي كان من العسير على أبناء هذه المناطق التفاهم دون مترجم.

كان الحجاز، وقتها، أكثر مناطق المملكة تطورًا وعمرانًا. وكان المرء يرى، في كل مكان، تأثيرات تركية ومصرية قوية، بالإضافة إلى اللمسات الحضارية المتنوعة، التي قدمت مع

أجيال متعاقبة من الحجاج جاؤوا من كل مكان في العالم الإسلامي. أما نجد، في الفترة التي ولدت فيها، فقد كانت معزولة ومنغلقة، تعامل الأجانب بقدر من الريبة. ولا شك أن شظف العيش في نجد أكسب أهلها في تلك الفترة شيئًا من الخشونة التي بدت في عيون الآخرين شبيهة بالعداء. أما الهفوف فكانت واحة زراعية خصبة، وكانت الحياة فيها تتبع التقاليد المألوفة في المجتمعات الزراعية. وكان الخليج بأكمله أيامها محمية بريطانية، وكانت الثقافة العربية المحليّة تتعايش، بقدر من الصعوبة، مع التقاليد البريطانية الإمبراطورية.

كل هذه التأثيرات لعبت دورًا في صياغة اللهجات الدارجة. تضمنت لغة الحجاز اليومية العديد من الكلمات التركية والمصرية. أمّا في نجد فظلت اللهجة المحلية بعيدة عن التأثيرات الخارجية. وفي الخليج دخلت مفردات إنجليزية كثيرة اللغة الدارجة وأصبحت - حتى هذه اللحظة - جزءًا لا يتجزأ منها. كان هناك مشهد طريف - خلال طفولتي في البحرين - لن أنساه ما حييت، علمني كيف يمكن أن ينشأ سوء تفاهم حقيقي بسبب لغوي. وصل ضيوف من الحيّ إلى بيتنا

في المنامة، ذات يوم، بلا موعد، واستُقبلوا بالترحاب. إلا أن أصحاب البيت فوجئوا وهم يرون الضيوف يغادرون غاضبين. سرعان ما اتضح السبب: قيل للضيوف بمجرد دخولهم «اطلعوا!»، وهذه الكلمة تعني في اللغة الحجازية الدارجة «اصعدوا إلى الطابق العلوي»، أما في لغة البحرين الدارجة فكانت تعني «اخرجوا!»، وخرج الضيوف المساكين.

وكانت التأثيرات الحضارية المختلفة تنعكس في أنواع الطعام. في نجد كان الطعام بسيطًا: الأرز ولحم الخروف، وقليل من الخضراوات، ولا حلوى سوى التمر ومشتقاته. وفي الحجاز كان المرء يجد كل منتجات المطبخ التركي والمطبخ المصري. في مجتمع الهفوف الزراعي، الذي لا يبعد عن البحر، كان لحم البقر ولحم الأسماك جزءًا أساسيًا من الطعام. في نجد لم يكن أحد - أيامها - يأكل لحم البقر، وأعتقد أن عددًا كبيرًا من سكان نجد - وقتها - لم يروا السمك بأعينهم. أما في الخليج، فكنت تجد الأصناف المتنوعة العديدة القادمة من شبه القارة الهندية.

وهكذا، تعرّفت في سن مبكرة على أنماط ثقافية ومعيشية مختلفة، داخل حضارة واحدة. وربما كان الأهم من ذلك، أنني

لاحظت أن الفروق لا تنشأ بسبب اختلاف في طبيعة البشر، بل لإختلاف الظروف التي تفرض مسلكًا دون مسلك. أدركت على نحو عفوي فطريّ أن البشر محكمون - إلى حد كبير - بمتطلبات التاريخ والجغرافيا.

كنتُ صبيًا صغيرًا عندما بدأت أرى كيف تدير الحضارات المختلفة أمورها التجارية بطرق مختلفة. كان أبي - رحمه الله - تاجرًا معروفًا من تجّار اللؤلؤ، وكنت أجلس على مقربة منه في المتجر، أراقبه وهو يعمل. يجيء رجل ويشتري لؤلوة ثمينة، ويضعها أبي على حدة. لا يدفع المشتري شيئًا، ولا يُوقَّع عقد. تكفي الكلمة. بعد قليل، يجيء رجل آخر ويعرض على أبي ضعف الثمن للؤلؤة نفسها، فيخبره أبي أنها قد بيعت، وأن عليه تقديم عرضه للمالك الجديد.

كان الناس جميعًا من حولي يتعاملون على هذا النحو: الكلمة ميثاق قاطع، والقروض تقدم للمحتاج بلا فوائد، والمعسر يعفى من الدين. فيما بعد، عندما كبرت، بدأت أسمع أحاديث، تتردد هنا وهناك، عن «الفساد» في المعاملات التجارية العربية. الحق أقول لكم: أيام طفولتي لم يكن هناك فساد تجاري من أي نوع.

كانت العائلة تبيع منتجات عدد من الشركات البريطانية والأمـــريكيـــة، وكنت ألاحظ - في تلك السن المبكرة - أن الأمريكيين كانوا هجوميين في تعاملهم، يرسلون المندوب تلو المندوب، ويهددون بسحب الوكالة إذا لم تنفذ مطالب المندوبين.

أمّا البريطانيون فكانوا يتعاملون باسترخاء تام: لم يرسل، قط، أي مندوب، ولم يُقّدم، قط، أي تهديد. تظل الوكالة عند العائلة حتى لو فشلت في بيع سلعة واحدة من إنتاج شركة ما.

فيما بعد، حين أصبحت وزيرًا للصناعة والكهرباء، رأيتُ - على الطبيعة - عددًا من الأساليب التجارية المختلفة.

كانت هذه الأساليب انعكاسًا لقيم وتقاليد تختلف من حضارة إلى حضارة. كان رجال الأعمال اليابانيون المهمّون، بدون استثناء، من الكبار في السن، تمشيًا مع القاعدة المرعية في المجتمع الياباني. وكان رجال الأعمال الفرنسيون يحرصون، باستمرار، على إدخال حكومتهم طرفًا في المفاوضات، وكان هذا بدوره انعكاسًا لدور الحكومة الهام - أيامها - في الاقتصاد. وكان رجال الأعمال البريطانيون في منتهى الحذر، يحجمون عن الدخول في أي مخاطرة، وكان هذا الأسلوب

انعكاسا لاقتصاد كان، وقتها، ضائعًا بين الرأسمالية والاشتراكية. وكان رجال الأعمال الأمريكيون، على الدوام، في عجلة من أمرهم، وكان هذا الموقف يعكس بدقة حالة القلق التي يعيشها المجتمع الأمريكي منذ ولادته. وكان التعامل مع رجال الأعمال العرب لا يخلو من صعوبة: سؤال بعد سؤال بعد سؤال قبل الدخول في لب الموضوع.

كثيرًا ما فكرت في أن أكتب «يافطة» أضعها في وجه أي زائر عربي تقول «أنا بخير، وأسرتي بخير، والعشيرة بخير، والحيوانات بخير، فهل يمكن أن نبدأ التفاوض الآن؟». هذه المجاملات، بدورها، تعكس الأسلوب الحضاري السائد في المجتمعات الشرقية، إجمالاً من عادة الصينيين قبل دعوتك إلى أي طعام أن يقللّوا من قيمته وشأنه (وهذه، بالمناسبة، عادة عربية أصيلة!).

يُروى أن مضيفًا صينيًا دعا مجموعة من الأصدقاء إلى مطعم «مكسيم» الشهير في باريس وحيّاهم معتذرًا «عن هذا الطعام الرديء في هذا المكان المتواضع». تقول الرواية إن صاحب المطعم أقام دعوى تشهير على المضيف المؤدب!

بدأت الاهتمام بشؤون السياسة في فترة مبكرة من حياتي. وُلدتُ في ظل نظام ملكي، بدأ قبل قرابة قرنين ونصف، بثورة سلفية وظل يتطور عبر السنين. وكانت آثار التوجه السلفي واضحة في كل مكان.

في البحرين كان هناك نظام ملكي، إلا أنه، بحكم التاريخ والجغرافيا، كان أكثر انفتاحًا على العالم ومتغيراته.

أعجبت في سن السادسة عشرة بقائد ثوري، هو جمال عبد الناصر، أعلن عن نيّته في إقامة دولة عربية جديدة على أنقاض الماضي. وفي الولايات المتحدة رأيت، وجهًا لوجه، نوعًا جديدًا من أنواع الحكومة: الديمقراطية. لابد لي أن أقول، بكل صراحة، إنني، أيامها، لم أعجب بما رأيت. إذا كانت الديمقراطية، حقًا، هي حكم الشعب للشعب بواسطة الشعب، فكيف تمكن اللوبي الصهيوني من رسم السياسة الأمريكية في الشرق الأوسط؟

كنت كل صباح أشهد - باستغراب شديد - عددًا من الأمريكيين/ الأفارقة - الذين كانوا يسمّون أيامها الزنوج - ينقّبون في صناديق القمامة أمام المنزل باحثين عن شيء

يلبسونه، أو شيء يأكلونه. كنت في تلك الفترة أرى أن أمريكا بحاجة إلى قائد ثوري من طراز جمال عبدالناصر!

لا أنوي أن أثقل عليكم بقصة حياتي كاملة. يكفي أن أقول: إني، مع نهاية العشرينات من عمري، وصلت إلى اقتناع مؤداه أن من حق كل حضارة أن تسيّر أمورها على النحو الذي يلائمها. ومع تقدّمي في العمر، زاد اقتناعي بضرورة التسامح وأهميته. إلا أنني، الآن، وأنا أستقبل عامي الستين، والعالم يستقبل الألفية الميلادية الثالثة، ألاحظ، بكثير من الأسى، أن النزعات العنصرية التي كانت سائدة في القرون الماضية ما زالت حيّة تدخل معنا الألفية الجديدة.

إلا أن النزعات العنصرية لم تعد تُسمّى الآن، كما كانت تسمى في عهود الاستعمار، «عبء الرجل الأبيض»، أي واجبه الحضاري الذي يفرض عليه إستعمار البدائيين المتخلفين. أصبحت النزعات العنصرية، في أيامنا هذه، ترتدي ثيابًا أكاديمية زاهية الألوان. من جهة، نرى أستاذًا جامعيًا شهيرًا يطلع علينا بنظرية مؤداها أن تهاوي الشيوعية في الاتحاد السوفييتي يعني «نهاية التاريخ!».

ومن ناحية أخرى، يظهر علينا أكاديمي شهير آخر ليقول: إن القرن الجديد سيشهد صراعًا حتميًا بين الحضارات، يلعب فيه العالم الإسلامي - بطبيعة الحال - دور الشرير. يقول البروفسور صموئيل هنتنجدوز، صاحب نظرية صدام الحضارات: «إن المشكلة الأساسية التي تواجه الغرب ليست الأصولية الإسلامية، ولكنها الإسلام نفسه، الذي يمثل حضارة مختلفة، يؤمن أبناؤها بسموّ حضارتهم، ويسكنهم هاجس تخلفهم المادي».

وإذا كان الأساتذة اللامعون يجيئون بخرافات كهذه ويعتبرونها علمًا، فماذا يمكن أن تتوقع من الآخرين؟ أرجو أن تسمحوا لي أن أورد مثالين. «هل تدرون أنه خلال نصف قرن لا أكثر، وربما أقل بكثير، سوف تكون هناك حروب يفوز فيها المسلمون المتعصبون. سوف يصبح اسم أوكلاهوما «الخرطوم على المسسيبي» والويل، كل الويل، لمن يجرؤ على تسميتها باسم آخر». هذه الكلمات الظريفة جاءت من قلم الكاتب البريطاني الشهير برنارد ليفن.

أما شارلز مور رئيس تحرير صحيفة «الإسبكتاتور» البريطانية فكانت لغته شاعرية جدًا: «ستنتصر جموع المعممين

وسيدرَّس القرآن - كما توقع جيبون - في مدارس أكسفورد».
ماذا أقول؟ اللهم آمين!

ومن الشعارات البراقة الجديدة شعار حقوق الإنسان. وهنا لا بد أن أقول إنني أرى أن حقوق الإنسان جديرة بالاحترام، ولا أحمل سوى التقدير لمن يدعو إلى احترامها من الأفراد أو الجمعيات. إلا أن المرء لا يستطيع أن يمنع نفسه من الاستغراب وهو يرى القوى الغربية التي استعمرت أفريقيا وآسيا، ونهبتهما عبر عدة قرون، تظهر الآن بمظهر المدافع عن حقوق الإنسان الآسيوي والإفريقي. لا توجد في تاريخ المعجزات السياسية معجزة تشبه هذا التحول الفجائي من الاستعمار إلى المناداة بحقوق الإنسان. لم يعد «الرجل الأبيض» الآن يلوّح بإنجيله في وجه «الأهالي المتخلفين»؛ أصبح يلوّح بالإعلان العالمي لحقوق الإنسان الصادر سنة ١٩٤٨م. وينسى الغرب - وما أريح هذا النسيان! - أنه بعد صدور هذا الإعلان بعشر سنوات كانت معظم الدول الإفريقية، وعدد من الدول الآسيوية، في عداد المستعمرات.

لم تحصل الجزائر - على سبيل المثال - على الاستقلال إلا في مطلع الستينات بعد نضال دامٍ مات خلاله أكثر من

مليون شهيد، وترك ظلالاً دموية على هذا البلد المنكوب. وللعرب أن يتساءلوا إذا كانت حقوق الإنسان هي القانون الدولي الجديد، فلماذا يظل خمسة ملايين فلسطيني حتى هذه اللحظة محرومين من حقهم في الاستقلال، والعيش بكرامة، ضحايا بريئة لاحتلال عسكري بغيض؟ في الكتاب الشهير «مزرعة الحيوانات» هناك عبارة طريفة شهيرة تقول: «كل الحيوانات متساوية، ولكن بعض الحيوانات أكثر تساويًا من البعض الآخر». لا يبدو أن الأمر يختلف في المزرعة البشرية.

إن حضارات العالم المختلفة مدعوة الآن إلى أن تنصاع لتعليمات الغرب، الذي تحول من مستعمر إلى مبشر بحقوق الإنسان، وأن تسارع إلى تطبيق آخر الطبعات الغربية من حقوق الإنسان. هناك مشكلتان رئيسيتان تكتنفان هذه الدعوة. الأولى تكمن في أن حقوق الإنسان مفهوم ديناميكي يتطّور باستمرار. هناك - حتى في الغرب نفسه - فروق كبيرة في الممارسة. الولايات المتحدة تطبّق عقوبة الإعدام التي تعتبرها أوروبا «قتلا قضائيًا». وقضية الإجهاض، بدورها، مثار اختلاف كبير. هل نحترم حق الأم في التخلص من جنينها، أم حق الجنين في البقاء على قيد الحياة؟ وخلال السنوات القليلة الماضية

أصدرت محكمة حقوق الإنسان الأوروبية أكثر من خمسين حكمًا ضد بريطانيا.

إلا أن المشكلة الثانية هي المشكلة الأهم. دول العالم الثالث تريد أن تتمسك بهويتها المتميزة، ولا تعتبر الغرب مثلاً أعلى لما يجب أن يكون عليه المجتمع الإنساني. هناك انفصام واضح في نظرة الشرق إلى الغرب.

إن الشرقيين يعجبون بالرواتب المرتفعة في الغرب، والهواتف الجوالة، وبالطعام وبالكمبيوترات. إلا أنني لم أعثر - بعد - على شرقي واحد يود أن يصبح مجتمعه صورة من المجتمعات الغربية.

وليس لنا أن نستغرب هذا إذا تذكرنا أن عددًا من الغربيين يضيقون بنمط الحياة في مجتمعاتهم. تقول إحصائية أجريت سنة ١٩٩٣م إن أكثر من ٥٠٪ من البريطانيين يتمنون، لو أتيحت لهم الفرصة، أن يهاجروا من بريطانيا. ولعل نوعية الحياة في الغرب تتضح فيما قاله أستاذ مرموق من أساتذة كامبردج حين ذكر أن «من ضمن هواياته اليومية أن يتجنب أعدادًا من المتسولين المحترفين، ومن المدمنين، ومن المجانين الذين يجوبون الشوارع».

أرجو أن تسمحوا لي أن أوضّح لكم كيف ينظر مجتمع شرقي متديّن إلى الغرب. كلما ترسخت العلمانية في الغرب، كلّما اختفى مفهوم الخطيئة ليحل محله مفهوم الجريمة.

كل عمل يجيزه القانون يصبح - بالضرورة - عملاً مقبولاً من الناحية الأخلاقية. ومن هذه النظرة ينبع الكثير من المواقف. أولاً: يعكف جموع من المحامين - سنويًا - على إزالة صفة الجريمة من أعمال كانت مُحرّمة في الماضي. ثانيًا: لم يعد التقاضي أمام المحاكم هو الملجأ الأخير لحل نزاع حقيقي، بل أصبح أسلوبًا رائجًا لدى الباحثين عن مال أو شهرة، أو الاثنين معًا. عندما كف الغربيون عن عبادة الله، والخوف منه، أصبح القانون هو «الإله الجديد».

نشرت جريدة «التايمز» اللندنية في ١١ يناير ١٩٩٨م موضوعًا عنوانه «أمّة من اللصوص»، جاء فيه: «أن واحدًا من بين كل ثلاثة بريطانيين يحصل على سجل إجرامي عند بلوغ سن الثلاثين». يا ليقظة الإله الجديد! وأثناء الفضيحة الجنسية التي تورط فيها الرئيس الأمريكي كلينتون شرح المحامون البارعون لنا - نحن أصحاب المبادئ الرجعية - الوضع القانوني:

بوسع الرجل المتزوج أن ينام مع ألف امرأة دون أن يرتكب جرمًا، ولكنه يرتكب جرما عندما يدلي بشهادة كاذبة أمام القضاء. بعبارة أخرى، كذبك على زوجتك يعني أنك رجل ذكي، أما كذبك على القانون فيعني دخولك السجن. يا لغيرة الإله الجديد!

ورغم جهود المحامين الدائبة للتفرقة بين ما يجيزه القانون، وما لا يجيزه، تبقى هناك بعض الأمور الغامضة.

أعتقد أنكم ستستغربون، كما استغربت، عندما علمت أن أكل اللحم البشري لا يعتبر جريمة في بريطانيا، ما دمت لم تقتل وجبتك.

نشرت صحيفة التايمز اللندنية في ٢٨ يناير ١٩٩٨م بيانًا لوزير الدولة للشؤون الداخلية آلن مايكل في مجلس العموم قال فيه: «إن الحكومة لا تنوي أن تسنّ قانونًا يجعل من أكل لحوم البشر جريمة محددّة». وأضاف الوزير: «إذا قام إنسان بالهجوم على إنسان آخر وقتله بنية أكل عضو من أعضائه فهنا نكون بإزاء جريمة». وقد توقع الكاتب البريطاني أندرو روبرت في عدد الصنداي تايمز الصادر في أول فبراير سنة ١٩٩٨م أن يقدم اللحم البشري ذات يوم في مطاعم لندن.

وإذا كنتم تعتقدون أن هذا الكاتب قد فقد صوابه فلا بُدّ أن تسمعوا هذا الخبر:

نشرت التايمز في عددها الصادر في ٣ فبراير ١٩٩٨م أن القناة التليفزيونية رقم ٤ بثّت برنامجًا تظهر فيه عائلة تأكل مشيمة حفيدها الأول. وصرح مخرج البرنامج أن ما عرضه «لا يؤذي الذوق ولا الأخلاق». يا لشهيات هذا الإله الجديد العجيبة!

وربما كانت أخطر النتائج التي ترتبت على تنصيب القانون إلهًا جديدًا ما تبعه من تلاشي غرائز الحب الطبيعية واضمحلالها. لم يعد الأطفال يتمتعون بحماية آبائهم، بل أصبح القانون مسؤولاً عن حماية الأطفال من آبائهم.

نشرت صحيفة «الإندبندنت» اللندنية في عددها الصادر يوم ٢٤ يناير سنة ١٩٩٨م أن أطباء الأسنان تلقوا من الحكومة قواعد تعينهم على التعرّف على اعتداءات الآباء على أطفالهم «حيث إن معظم حالات الاعتداء تنصب على الوجه والفم». وتقضي هذه القواعد أن يراقب الأطباء مسلك الآباء بدقة، وأن يبحثوا عن دلائل الاعتداء: ومن ضمن هذه الدلائل «أن يصبحوا عدوانيين، أو أن ينفوا تهمًا لم يوجهها أحد إليهم».

وهكذا نرى الإله الجديد يأمر أطباء الأسنان أن يحموا الأطفال الصغار لا من تسوس الأسنان، بل من الأم والأب!

والأمر نفسه يصدق بالنسبة للزوج والزوجة. لم يعد من المفترض أن يحمي الزوج زوجته من الاعتداء، بل نصّب القانون نفسه حاميًا للزوجة من اعتداء زوجها. يقول عدد «الإندبندت» الذي أشرت إليه قبل قليل أن دراسة شاملة لموضوع العنف المنزلي، انتهت إلى أنه «في بعض أجزاء بريطانيا هناك امرأة من بين كل تسع نساء تتعرض للضرب المبرح من قبل شريكها». وتمضي الدراسة قائلة: «إن بعض النساء ضربن حتى أجهضن أو فقدن الوعي».

ولم يعد الاحترام كافيًا لحكم العلاقة بين الأساتذة والطلاب، أو بين الطلاب أنفسهم. تقول «الإندبندنت» في عددها الصادر يوم ٢٢ يناير ١٩٩٨م «إن عينة تشمل ألف والد وطفل دلّت على أن كل طفل - تقريبًا - تعرض لنوع أو آخر من الاضطهاد على يد طالب آخر، وأن ٨٠٪ يعانون عدوانًا متكررًا». وقال نصف الطلاب في الدراسة «إنهم يتعرضون

للعدوان بصفة يومية على يد زملائهم» وقال ربع الآباء: « إن أبناءهم تعرضوا للعدوان منذ كانوا في الخامسة أو أصغر».

لابُدّ أن أتوقف لكي أقول: إني لا أزعم أن جرائم كهذه لا تحدث في مجتمع متدين محافظ. ولكن لابد أن أذكّر أن المجتمع المتدين يّعد مثل هذه الأعمال ذنوبًا يعاقب الله عليها، حتى عندما يفلت الجاني من عقوبة البشر، والردع الذي يصاحب شعورًا كهذا له دور لا ينكر في التقليل من عدد هذه الجرائم.

في الغرب لا تصبح الخطايا القديمة مقبولة بمرور الزمن فحسب، بل إن بعضها يتحوّل إلى حقوق إنسانية «مقدسة». الحرية الجنسية، بجميع أنواعها، تُعد الآن جزءًا لا يتجزأ من حرية الفرد التي لا يجوز المساس بها. ومن ناحية أخرى، على النقيض من الاتجاه الأول - وهذه الأمور ليست بالضرورة منطقية - نجد أن الهجوم الصارخ على خصوصيات الفرد يصبح أمرًا مقبولاً عندما تتطلبه حرية الصحافة. وللمراقب الموضوعي أن يتساءل عن الحرية الحقيقية للصحافة الغربية. في بريطانيا - على سبيل المثال - يوجد ثري أجنبي واحد، له

أهدافه السياسية والتجارية الخاصة. يملك ٤٠٪ من الصحافة البريطانية. هل يمكن الحديث عن حرية حقيقية تملكها هذه الصحف؟ هل تملك أن تنشر سطرًا واحدًا يخالف هوى المالك؟

وفي المجال السياسي، تتجسّد نظرية حقوق الإنسان في شكل الديمقراطية التي يريد الغرب فرضها في كل مكان. لا يوجد من ينازع في أن الديمقراطية شكل متطوّر من أشكال الحكم، وهو في نظر الكثيرين أفضلها، إلا أن الديمقراطية كما نعرفها اليوم صناعة غربية، ولدت في مجتمع غربي، نتيجة تطورات طويلة في التاريخ الغربي. إن بوسع أي طالب مبتدئ من طلبة العلوم السياسية أن يعدّد الشروط الأساسية الضرورية لنجاح أي نظام ديمقراطي: وجود نسبة عالية من المتعلمين، وجود طبقة متوسطة تتمتع بالرخاء، والقدرة على التعبير عن مصالحها، وجود شعور بالانتماء إلى وطن واحد، وجود مجتمع مدني فاعل، مع حد أدنى من تقاليد التسامح. وأي مراقب للأوضاع الراهنة في العالم سوف يلاحظ - بلا صعوبة - أن هذه الشروط لا تتوافر في عدد كبير من دول العالم الثالث. ومع هذا فهناك محاولات دائبة لفرض

الديمقراطية على هذا العالم، دون تمييز بين دولة ودولة أو إقليم وإقليم.

إن انتزاع النموذج الديمقراطي من تربته الغربية عنوة وزرعه عنوة في تربة شرقية لا تلائمه، لا يؤدي - في نظري - إلا إلى نشوء نظام مسخ لا يحمل شيئًا من مزايا النظام القديم الذي انتزع، ولا النظام الجديد الذي زرع. بل إن كاتبًا أمريكيًا يذهب أبعد من ذلك، ويرى أن هذه المحاولة كانت مسؤولة عن نتائج مأساوية خطيرة. يقول روبرت د.كابلن:

> في البوسنة، أضفت الديمقراطية الصبغة الشرعية على أفظع الجرائم في أوروبا، منذ الحقبة النازية. وفي دول أفريقيا الجنوبية، أدّت الديمقراطية إلى زعزعة الخدمات والمؤسسات في بعض الدول - أمّا في بعضها: فقد استغلت الانتخابات لإعادة الحكم الديكتاتوري - وفي كل من سيراليون والكونغو/برازفيل، أدّت الانتخابات إلى فوضى شاملة.. وحتى في دول أمريكا اللاتينية. وهي النموذج الأنجح في العالم الثالث،

لا يزال السجل يحمل الكثيرمن السلبيات بجانب الإيجابيات.

بل إن كابلن يذهب إلى أبعد من هذا كله، حين يقول: «إن النظام البرلماني الذي فرضه الغرب على راوندا، كان عاملاً من العوامل التي أدّت إلى قتل مئات الآلاف من قبلية التوتسو على يد ميليشيات من قبيلة الهوتو».

لننتقل الآن إلى الكلمة السحرية الثالثة، بعد حقوق الإنسان والديمقراطية، وهي العولمة. يرى الكثير من المحللين في العالم الثالث، أن العولمة في جوهرها، ليست سوى محاولة لإعادة صياغة اقتصاد العالم كله طبقًا للنموذج الأمريكي. ولكي يتحقق هذا الهدف لابد من إزالة الحواجز أمام تدفق البضائع ورؤوس الأموال، ولا بُدّ من تسليم قيادة الاقتصاد العالمي لصندوق النقد الدولي وإخوانه، ولا بد أن يصبح التخصيص هو المطلب الأول في كل مكان. من ناحية أخرى، يرى الكثير من المحللين الغربيين، أن العولمة هي موجة الغد الكاسحة التي لا يمكن أن تقاوم. حقيقة الأمر إن هذا الموجة ما زالت بعيدة عن شواطئ عدد من الدول. وطبقًا لتقرير الأمم

المتحدة عن التنمية لسنة ١٩٩٧م فإن «نصف شعوب العالم - تقريبًا - ظلّت بعيدة عن الزيادة التي طرأت على التجارة الدولية والاستثمارات الدولية منذ الثمانينيات». هذه الحقيقة لا تدهشني لأنني أستطيع أن أرى بوضوح العقبات التي تعترض مسار العولمة.

من الناحية السياسية، يتطلب نجاح العولمة وجود دولة فاعلة قادرة على إحداث التغييرات الهيكلية التي لابد منها لإيجاد المناخ الملائم للعولمة. إلا أن كثيرًا من الدول في العالم الثالث تجد نفسها مدفوعة في اتجاه يناقض اتجاه العولمة. بالإضافة إلى التمسك بالهوية الوطنية، هناك في دول عديدة مطالبات بالعودة إلى ولاءات محلية وقبلية أبعد ما تكون عن الولاء المطلوب لمبدأ العولمة. ومن الناحية الحضارية، هناك أكثر من صعوبة تعترض مجرى العولمة. لا تزال التجارة في مجملها، في معظم الدول الشرقية، تجارة «عائلية» تملكها العائلة ويديرها أفراد العائلة، وهذا مفهوم يتناقض - تمامًا - مع مفهوم الشركة الغربية الحديثة، حيث لا يوجد أي ارتباط بين الملكية والإدارة. وهذه الممارسات التجارية الشرقية تعود إلى

قرون ولا يمكن أن تتغير بين عشية وضحاها. وهناك الصعوبة التي تكتنف تسريح العمال في المجتمعات الشرقية. في هذه المجتمعات ينظر الناس نظرة استنكار واستهجان إلى رجل أعمال يتخلص من عماله، حتى عندما يكون هذا التصرف ضروريًا لرفع الكفاءة.

عندما كنت وزيرًا للصناعة والكهرباء اضطررت إلى فصل أربعة عمال من مصنع حديد لغيابهم المتكرر عن العمل، وأخذت قضية الفصل سنتين من الأخذ والرد.

من الناحية الاقتصادية، يعني التخصيص أن ننقل إنتاج الخدمات والبضائع من القطاع العام إلى القطاع الخاص. والحقيقة المعروفة أنه في عدد من الدول النامية لا يوجد قطاع خاص بالمعنى الحقيقي. كيف نستطيع أن نضع أعباء ثقيلة على كاهل قطاع خاص شبه ميّت؟!

وحتّى في الدول التي تمكنت، بسرعة خارقة، من الدخول في نادي العولمة، ونعنى بالذات «النمور الآسيوية»، لا نستطيع أن نصدر حكمًا نهائيًا بالنجاح. يقول وليم باف في جريدة «الهير الدتريبون» الصادرة في ١٢ يناير ١٩٩٨م «إن الأزمة

الإقتصادية في آسيا كانت نتيجة تطبيق النموذج الأمريكي في عولمة الاقتصاد». ويضيف «أن النموذج الآسيوي يقوم على تعاون وثيق بين البنوك والصناعيين، الأمر الذي يستطيع أن يجعله يتحمل مستويات عالية من المديونية تفوق مثيلاتها في الغرب»، كما أن هذا النموذج يعني «أن الحكومة تعمل يدًا بيدًا مع البنوك ورجال الأعمال ضمن مشروع وطني واحد». ويضيف الكاتب أن الولايات المتحدة «سعت منذ سنين إلى تحطيم النموذج الآسيوي لأنها ترى فيه ملامح من الحماية والتدخل الواضح من جانب الدولة». ويقول الكاتب: «إن هذا النموذج الآسيوي هوى عندما بدأت البنوك الأمريكية تسحب تمويلها».

ربما كان هذا التحليل مُبسّطا في نظر بعض الاقتصاديين إلا أنه لا يخلو من عنصر من الحقيقة: ما تستطيع العولمة أن تعطيه، تستطيع العولمة أن تأخذه.

إن النخب الحاكمة في العالم الثالث، لن تجد أي صعوبة في اعتناق «الجوانب الشكلية» للعولمة. يسهل على الديكتاتور أن يعلن عن انتخابات تضمن عودته إلى الحكم. ولا يصعب على

أي حكومة عسكرية أن تشكل لجنة لحقوق الإنسان، وأن تدعو مراقبين دوليين لزيارة سجون نموذجية. ولن يتردد أي حاكم أوتوقراطي أن يأمر بتخصيص شركات في القطاع العام لم تحقق أي أرباح.

تستطيع الحكومات أن تقوم بهذا كله، ولكن ما هو تأثير هذا كله على الجماهير؟ يقول إسماعيل سراج الدين، نائب رئيس البنك الدولي: «إن هناك قرابة بليوني شخص يعانون من الجوع، أو سوء التغذية، وهناك ٤٠ حالة وفاة سنوية بسبب الجوع، أو مضاعفاته».

هذه الجماهير الجائعة هل سينفعها أن تعرف أن الكومبيوتر الذي يكلف ٣٢٠ مليون دولار يمكن اختزاله في المستقبل بميكروشيب لا تتجاوز قيمته ١٠٠ دولار؟ وهل تستفيد هذه الجماهير من افتتاح قاعات جديدة تحتوي على أسواق للأسهم؟ وهل نتوقع من هذه الجماهير أن تخرج إلى الشوارع تهتف بحياة الصندوق الدولي الذي يتفنن في معاداة معونات الخبز؟ ومن الغريب أننا نرى دولة نامية بعد أخرى تلغي معونة الخبز، بينما نجد أن أوروبا تستمر في إعطاء مزارعيها الذين

لا يمثلون سوى نسبة ضئيلة من السكّان، أضخم المعونات في التاريخ.

يحصل مزارعو التبغ وحدهم في أوروبا على معونة سنوية تبلغ ٧٠٠ مليون جنيه إسترليني، وفي الوقت نفسه تنفق أوروبا مبلغًا مماثلاً على مكافحة التدخين، ولله في خلقه شؤون!

إنني أكاد أسمع بعضكم يتساءل: «لماذا يقول لنا هذا كله، ونحن رجال أعمال، ولسنا من الحكومات، أو المنظمات الدولية، ولا من الجمعيات الخيرية؟»

إنني أتوجه إليكم بالحديث لأنني أعتقد أن الآوان قد آن لأن يسفر رجال الأعمال عن قوتهم الفعلية، وعن اقترابهم من تحقيق سيطرة كاملة على مقدرات هذا الكوكب. وعندما أتحدّث عن رجال الأعمال، فأنا لا أعني من نسميهم في اللغة العربية الدارجة «تجار الشنطة»، صغار الباحثين عن الرزق، ولكني أشير إلى ظاهرة جديدة لم يشهد التاريخ لها مثيلاً.

استطاع عبقري من عباقرة الكومبيوتر أن يجمع في فترة بسيطة ثروة تفوق ثروة «مشايخ البترول» - الذين تحب الصحافة الغربية الهجوم عليهم بمناسبة وبلا مناسبة -

مجتمعين. وهناك دراسة تدل على أن ٥٠ وحدة من بين أقوى مئة وحدة اقتصادية في العالم، هي شركات وليست دولاً، وتبين دراسة أخرى أن الشركات العملاقة تسيطر على ٧٠٪ من تجارة العالم.

ماذا يمكن لرجال الأعمال أن يفعلوا ليحوّلوا هذه القوة الأسطورية إلى قوة إيجابية تسهم في سعادة العالم؟

لديّ جواب سهل بسيط. على هذه الشركات أن تتحوّل من شركات متعددة الجنسيات إلى شركات متعددة الحضارات. ولكي تتمكن الشركات من تحقيق هذا التحوّل يجب عليها، أولاً، أن تبدأ في التخلص من عقلية الجيوب المعزولة المقفلة.

يقول روبرت كابلن: «إن عدد المجمعات السكنية التي تبنيها الشركات العملاقة، وتقيم حولها الأسوار العالية، ارتفع من ألف مجمع في بداية التسعينات إلى ثمانين ألفًا في وسط الثمانينات مع زيادة كبرى في التسعينات».

كيف يستطيع العاملون في هذه الشركة أن يتعرفوا على حضارة الدولة التي يقيمون فيها إذا كانت لهم أسواقهم الخاصة، ونواديهم الخاصة، وملاعبهم الخاصة؟

لقد قابلت بنفسي عددًا من الأجانب الذين قضوا عقدًا أو أكثر في المملكة العربية السعودية، ومع هذا فمعلوماتهم عن المملكة وشعبها لا تختلف عن معلومات الأجنبي الذي لم يغادر مانشيستر أو لوس أنجليس. لا توجد الآن سوى شركة واحدة تحرص على تعريف موظفيها على الحضارات التي يعملون ضمنها، وهي شركة براون بوفري. يقول رئيس الشركة: «إنه حريص على أن ينتقل أفضل موظفيه من مكان إلى آخر بانتظام، حتى يمكن لشخصيتهم وشخصيات عائلاتهم أن تتحول إلى شخصيات «معولمة». أصارحكم أن مثل «هذه الشخصيات المعولمة» لا يمكن أن توجد في محميات تحيط بها الأسوار الشاهقة، وتعزلها عن بقية المجتمع.

ولكي تكون شركة ما متعدّدة الحضارات فلا بُدّ أن تستقطب العاملين فيها من مختلف الحضارات.

يقول مركز البحوث السياسية في الولايات المتحدة إن أكبر مئتي شركة في العالم تتحكم في مبيعات تعادل ٢٨٪ من نشاط العالم الاقتصادي، ولكنها لا توظف سوى أقل من ١٪ من عمال العالم. وأضيف أنه حتى هذه النسب الضئيلة تكون - في

الغالبية الساحقة من الحالات - من مواطنين ينتمون بجنسيتهم إلى الدولة الأم. من المذهل أن الشركات التي تعمل في العالم الثالث منذ عقود، ويعمل بعضها منذ قرون، لا تزال تحرم مواطني الدول التي تعمل فيها من مراكز القيادة العليا.

كان شعار هذه الشركات، ولا يزال: (منا «الصاحب» ومنكم «الكولي»). لابُدّ، لكي نكون بصدد عولمة حقيقية أن تتغير سياسة التوظيف العنصرية هذه. إن العالم الثالث يعجّ بالبلايين من البشر، ولن يفشل البحث الجاد في الحصول بين هذه البلايين على عدد كبير من المديرين اللامعين. إلا أنني لا أرى شركة عملاقة واحدة معنية بمثل هذا البحث.

إن قضية البطالة في عهد العولمة تستحق منا وقفة تأمّل. يرى اقتصادي سعودي بارز، هو الدكتور محسون جلال، أن القرن الجديد سيدخل التاريخ باعتباره «قرن البطالة».

ويقول أكيو ماريتو، رئيس شركة سوني التنفيذي: «إن الناس في الغرب يتحدثون طيلة الوقت عن حقوق الإنسان، إلا أنه بمجرّد أن يطرأ ركود لا يترددون في التخلّص من عمّالهم. أما نحن فنعتقد أنه إذا كنت رب عائلة فإنك لا تستطيع التخلّص من بعض أفراد عائلتك لمجرد أن الأرباح قد انخفضت».

هذه - بلا شك - كلمات إنسانية حكيمة، ولكن هل سيتاح لها حظ من التطبيق في حقبة العولمة؟

كلما تحدّث أحد مع منظّري العولمة عن المشكلات والتحديات التي ستجيء مع العولمة تلقى ردًا واحدًا: لابد من تفكير إبداعي! ماذا سنفعل عندما تحلّ الآلات محل البشر؟ لابد من حلّ إبداعي! كيف نستطيع أن نجعل العالم الثالث الذي يهمّش «ويغرّب» كل يوم يقبل العولمة؟ كيف نستطيع منع الصراع في قريتنا الكونية التي تتقلص لحظة بعد لحظة؟ هناك عشرات الأسئلة والجواب لا يتغير: لابد من حلول إبداعية! إنني التفت حولي فأرى في كل مكان دعوة إلى الحلول المبتكرة، ولكني لا أرى حولي الكثير من هذه الحلول.

حقيقة الأمر، إذا أردنا الصراحة، أنا لا أرى حولي سوى مثلين ناجحين، مثلين فقط، لحلول إبداعية حقيقية. أعتقد أن معظمكم يعرف المثل الأول، صندوق الأمير للشباب، وهو المشروع الذي بدأه أمير ويلز. هذا الصندوق يقدم للشباب محدودي الدخل فيما بين سني الثامنة عشرة والثلاثين قروضًا لإقامة مشاريع خاصة بهم، ويقدم مع القروض الخبرة التي يحتاج إليها

الشباب في دراسة الجدوى، والتسويق، والتمويل. لقد تمكن الصندوق من مساعدة أكثر من ٣٣ شاب على أن يبدؤوا أعمالهم الخاصة. ومن هذه المشاريع هنالك، مئة مشروع، هي الأنجح، يبلغ حجم عملها ٨٠ مليون جنيه وتوظف ٥٠٠ عامل.

هناك مثل آخر أكثر شجاعة، يعتمد على المراهنة على الفقراء، وهو «بنك جرامين» في بنجلاديش. اسمحوا لي أن أترك صاحب هذا المشروع الرائد يتحدث عن تجربته:

> لقد قيل لنا المرة بعد المرة إنه لا يمكن للفقراء أن يسددوا القروض، وإنه لا يمكن أن نقدم الائتمانات للفقراء.. واليوم وبعد أن قدمنا أكثر من بليون دولار على هيئة قروض صغيرة (معدل الواحد منها مائة دولار) إلى أفقر الطبقات في بنجلاديش، وجدنا أن نسبة التسديد تتجاوز ٩٨٪... وهؤلاء المقترضون الصغار يتمكنون من تحسين مستواهم المعيشي، بإستمرار، وخلال عشر سنوات يتمكن نصفهم من تجاوز خط الفقر، ويوشك ٢٧٪ منهم أن يتجاوزوه.

وحتى لاتتصوروا أن البروفسور يونس يبالغ في وصف حلمه الذي تحول إلى حقيقة، فسوف أضيف إلى شهادته رأي مراقب موضوعي هو إسماعيل سراج الدين نائب رئيس البنك الدولي:

> اذهب إلى بنجلادش، واحدة من أفقر دول العالم، وخذ المعدمين، خذ نساءهم، أفقر الفقيرات.. لهؤلاء النساء يقدم البنك قروضًا تتراوح قيمة الواحد منها بين ٣٥ دولارًا و ٥٠ دولارًا.. المقترضات لا يتمكن من تسديد القروض فحسب، بل إن ٤٨٪ منهن يتمكن خلال ثماني سنوات بعد القرض من تجاوز حدّ الفقر.

أنتم وثيقوا الصلة، بصفتكم رجال أعمال، بالمشاريع التجارية المشتركة. وأود أن أقترح عليكم البدء في نوع آخر من المشاركة: المشاريع الحضارية المشتركة. أعتقد أن بوسع رجال الأعمال في الغرب إذا تعاونوا مع نظرائهم في العالم الثالث أن يبدؤوا مشروعًا حضاريًا يضفي على العولمة السمات الإنسانية. تصوروا مئة مشروع شبيه بمشروع «أمير ويلز»، ومئة مشروع

قريب من «بنك جرامين»، موزعة على امتداد العالم الثالث، وتخيلوا النتائج المذهلة.

أود في النهاية أن أترككم مع بعض الأفكار التي آمل أن تمنحوها شيئًا من وقتكم. إنني أعتقد أن حقوق الإنسان، والديمقراطية، والعولمة نظريات واعدة لا تخلو من مزايا، ولكنها تحتاج لكي تؤتي ثمارها المرجوة إلى عنصر أساسي هو الاحترام المتبادل. وكم يؤسفني أن أقول إن الاحترام المتبادل ليس غريزة طبيعية في البشر، بل خصلة على البشر أن يتعلموها، ويتدربوا على ممارستها. عندما تحترم شيئًا ما، فستحرص على معرفة المزيد عن هذا الشيء. وعندما تحترم أصدقاءك، فسوف تحترم حقهم في اعتناق مبادئ قد تختلف عن مبادئك. وعندما تحترم حضارة ما، فستمنحها الحق في أن تطور لنفسها بنفسها ما تختاره من أنظمة وقيم. وعندما تحترم الجماهير الجائعة، فسوف تسعى إلى عمل شيء، أي شيء، للتخفيف من معاناتها. باختصار شديد، لكي تنجح العولمة لابد أن يحترم الواحد منا الآخر، وأن يتعلم منه ويعلّمه.

أود أن أنهي هذا الحديث بملاحظات قيّمة، من رجل حكيم، هو أمير ويلز:

إن الحضارة الإسلامية.. شأنها شأن عدد من الأديان في الشرق.. تحمل رسالة هامة للغرب من حيث إنها نجحت في رؤية «المقدّس».. وهناك خطر في أن تتزايد الهوة بين الإسلام والأديان الشرقية من ناحية، والغرب من ناحية أخرى، ما لم نبحث معًا كيفية المواءمة بين الدنيوي (الغربي) والديني (الشرقي).

تجربة اليونسكو: دروس الفشل[١]

تعودنا - نحن العرب - في كثير من أدبياتنا السياسية أن نلقي اللّوم كُلّه، أو بعضه، على الآخرين، أو على الظروف، بعد كل هزيمة نمنى بها في الميدان السياسي الدولي. والحقيقة التي أراها واضحة وضوح الشمس، هي أنه عندما ينتصر طرف من الأطراف في أي معركة، سواء كانت قتالاً حربيًا، أو مباراة في كرة القدم، فالسبب يعود إلى أن هذا الطرف جمع من مقوّمات النصر ما جعله يصبح الطرف الأقوى، مع التسليم بوجود حالات نادرة شاذة، يمكن أن ينتصر فيها ضعيف، وينهزم فيها قوي، والشاذ النادر لا حكم له.

إن هزائم اليوم يمكن أن تتحول إلى انتصارات الغد، بشرط أن نواجه أنفسنا، ونواجه الحقائق، فنسمي الانتصار انتصارًا، ونسمي الفشل فشلاً، ثم ننطلق فنحلل أسباب الانتصار وعوامل الهزيمة.

ومعركة اليونسكو التي شغلت الرأي العربي العام المثقف، ودارت رحاها أكثر من سنة، كانت حربًا حامية الوطيس،

---

(١) محاضرة ألقيت في جامعة البحرين سنة ٢٠٠٠م.

متعددة الجبهات، خاضها أطرافها في العواصم، ومواقع الإنترنت، والأثير، وأوراق الصحف، وانتهت بانتصار المرشح الياباني انتصارًا نغالط أنفسنا إذا لم نقل إنه كان انتصاراً كاسحًا.

والآن، بعد أن انتهت المعركة، وهدأ الغبار، يتعين علينا - نحن العرب - أن ننظر إلى ما كان، لا بعين الاعتذار والتبرير، ولكن بمنظار التحليل والنقد، لنعرف لماذا انتصر من انتصر، وانهزم من انهزم. من هنا، آثرت أن أكون صريحًا منذ البداية، فاخترت لهذه الكلمة عنوانًا يعترف - صراحة - بالحقيقة: دروس الفشل. ولعل الأمانة تقتضي أن أضيف أني - بمفردي - أتحمل المسؤولية عن هذا الفشل. لقد أعطتني دولتي دعمها الكامل، وأعطاني الأشقاء العرب تأييدًا منقطع النظير، ومع ذلك كنت المسؤول، إلى حد كبير، عن وضع إستراتيجية الحملة وتطبيقها. وإذا كان من طبيعة الأمور أن يعتبر المرشح المنتصر نفسه مسؤولاً عن الانتصار، كليًا أو جزئيًا، فالعدالة تقتضي أن يتحمّل المرشح المهزوم قسطه من المسؤولية، وهذا القسط، في حالتي، يصل إلى حد تحمّل العبء كلّه.

على أنه ينبغي أن أسارع فأضيف أنني إذا كننت أؤمن بنقد الذات، فإنني أبعد الناس عن الإيمان بجدوى جلد الذات. تمكن المرشح العربي الذي يتشرف بالحديث إليكم اليوم من الوصول إلى المرتبة الثانية في سباق شرس، خاضه ١١ مرشحًا، وذلك إنجاز لا يستهان به. وقد أشارت الصحف الرئيسية الصادرة في باريس ولندن إلى المرشح العربي، باعتباره مرشحًا قويًا، كان يمكن أن يفوز في السباق. وتمكن المرشح العربي أن يوصل إلى مسامع عواصم عالمية مؤثرة صوتًا عربيًا حضاريًا منفتحًا على العصر وعلى الآخرين.

لو كنا خضنا المعركة بهدف تحقيق انتصارات إعلامية أو سياسية محدودة كهذه ما كان لنا أن نتحدث عن هزيمة، أمّا وقد خضناها لكي ننتصر فأي إنجاز دون الانتصار، مهما كان شأنه، يبقى فشلا لا ريب فيه ولا شك. وسأحاول هنا أن أزيح الستار عن خلفيات الفشل وأسبابه، آملاً أن تنتج من هذه المحاولة دروس يستفيد منها العرب فيما يستقبلون من معارك مماثلة.

تفرض عليّ الموضوعية أن أقول إني أصوّر الموقف كما بدا لي. وللموقف وجوه عديدة، بعضها تكشّف لي، وبعضها لم

يتكشّف. وأحسب أن الأيام القادمة ستأتينا بأسرار نجهلها اليوم، وأخشى أن بعض الأسرار قد لا ينكشف أبدا. والتحليل المبني على حقائق نسبية يظلّ - بالضرورة - تحليلاً نسبيًا، قابلاً للتغيير والتعديل مع ظهور حقائق جديدة، أو تبين بطلان حقائق قديمة. وإذا تذكّرنا أن التصويت كان سرّيا، وأن الغالبية الساحقة من الدول التي صوتت حرصت، ولا تزال، على الاحتفاظ بسرية مواقفها، أدركنا أننا لا نستطيع الحديث، بثقة مطلقة، عن موقف أي دولة. إلا أنني أزعم أننا نستطيع، بعد استقراء مجموعة من العوامل، الحديث عن مواقف مجموعة من الدول بقدر كبير من الصدق. إن الخطوط العامة العريضة في هذا البحث صحيحة في مجملها دون أن يتعارض هذا مع كون بعض جزئياتها، أو فرعياتها مجهولاً أو مشمولاً بالخطأ.

سوف أبدأ بالطرف المنتصر، وأحلل العوامل التي أدّت إلى انتصاره. وأذهب إلى أننا نستطيع - بمفهوم المخالفة - أن نعتبر غياب هذه العوامل، أو بعضها، هو المسؤول عن انهزام المنهزمين.

يمكن إيجاز هذه العوامل في ستة هي: التخطيط بعيد المدى، وإستخدام كل الأسلحة في المعركة، والقراءة الصحيحة

للواقع الدولي، والحيلولة دون ظهور خصم قوي واحد، والاعتماد على مصادر معلومات دقيقة، والتركيز على الهدف الرئيسي، وعليه وحده.

إلا أنه لابُدّ لنا قبل الإيغال في المناقشة أن نوضح خلفيات المعركة التي قد لا تكون واضحة في أذهان الذين كانوا بعيدين عن مسرح الأحداث.

يُنتخب المدير العام لليونسكو مرة كل ست سنوات، لفترة ولاية تستغرق ست سنوات، وتقبل التجديد لفترة مماثلة واحدة. ويتم الانتخاب على مرحلتين: الأولى، يختار فيها المجلس التنفيذي للمنظمة مرشحًا واحدًا من بين المرشحين المتقدمين، والثانية، ينصّب فيها المؤتمر العام للمنظمة هذا المرشح مديرًا عامًا. وإذاكان من الوارد نظريًا أن يرفض المؤتمر العام ترشيح المجلس التنفيذي، فإن هذا من الناحية العملية لم يحدث قط، وأستبعد أن يحدث أبدًا.

كان المجلس التنفيذي خلال المعركة الأخيرة مكونًا من ٥٨ عضوًا، ينقسمون إلى مجموعات إقليمية، المجموعة الآسيوية

ولها ١٢ صوتًا، والمجموعة الإفريقية ولها ١٤ صوتًا، ومجموعة أوروبا الغربية ولها ٩ أصوات، ومجموعة أوروبا الشرقية ولها ٧ أصوات، ومجموعة أمريكا اللاتينية ولها ١٠ أصوات، والمجموعة العربية ولها ٦ أصوات. إذا حظي أحد المرشحين ب ٣٠ صوتًا نال تزكية المجلس.

أما المؤتمر العام فيعادل الجمعية العامة في الأمم المتحدة، ويتكون من كل الدول الأعضاء في المنظمة، قرابة ١٩٠ عضوًا.

خاض المعركة ١١ مرشحًا، هم المُرشّح الياباني، والمرشح العربي، والمرشح الهنغاري، والمرشح السيرلانكي، والمرشح الإندونيسي، والمرشّحة الفلبينية، والمرشح الأسترالي، ومرشح ترنداد/ توباجو، والمرشح الروماني، وبالإضافة إلى هؤلاء المرشحين الذين تقدمت دولهم رسميًا بترشيحهم كان هناك مرشحان لم ترشحهما دولهما. وهما الدكتور إسماعيل سراج الدين، مصري الجنسية، وقد رشحته بوركينا فاسو والدانمارك، والمسيو دانييل جينكو، فرنسي الجنسية، وقد رشّحته جورجيا.

يتم الانتخاب، حسب أنظمة اليونسكو في دورات خمس، على أن تحسم الدورة الخامسة الأمر. إلا أن الأمر قد حسم في المعركة الأخيرة في الدورة الثالثة، وقد يكون من المفيد أن نستعرض ما حصل في كل دورة.

في الدورة الأولى حصل المرشح الياباني على ٢٠ صوتًا، والمرشح العربي على ٩ أصوات، والدكتور إسماعيل سراج الدين على ٧ أصوات، ومرشح أستراليا على ٧ أصوات، ومرشح تيرنداد/توباجو على ٤ أصوات، ومرشح سريلانكا على ٤ أصوات، والمسيو دانييل جينيكو على صوتين، ومرشحة الفلبين على صوتين، ومرشح هنغاريا على صوتين. ومرشح أندونيسيا على صوت واحد، أما مرشح رومانيا فلم يفز بأي صوت (قال فيما بعد: صفق لي الجميع ولم يصوت لي أحد).

بعد هذه الدورة انسحبت مرشحة الفلبين كما انسحب كل من مرشحي رومانيا وإندونيسيا وهنغاريا.

في الدورة الثانية، حصل المرشح الياباني على ٢٧ صوتًا، والمرشح العربي على ١٠ أصوات، ومرشح تيرنداد/توباجو على ٦ أصوات، والمرشح الأسترالي على ٦ أصوات، والمرشح

السريلانكي على صوتين، والدكتور إسماعيل سراج الدين على ٤ أصوات والمسيو جينكو على ٣ أصوات. وفي أعقاب هذه الدورة انسحب كل من مرشح أستراليا ومرشح سيريلانكا والمسيو جينكو. وفي الدورة الثالثة الحاسمة حصل المرشح الياباني على ٣٤ صوتًا، وحصل المرشح العربي على ١٣ صوتًا، ومرشح تيرنداد/توباجو على ٨ أصوات، وحصل الدكتور سراج الدين على ٣ أصوات. هكذا فاز المرشح الياباني الذي عينه المؤتمر العام - بعد ذلك - رسميًا مديرًا عامًا للمنظمة.

بوسعنا أن نعود، الآن، إلى العوامل التي أدّت إلى فوز اليابان بشيء من التفصيل بادئين بالعامل الأول، التخطيط بعيد المدى. لا أزعم أني أعرف على وجه التحديد متى بدأت اليابان التخطيط للحصول على المنصب، ولكني أعرف أنها بدأت قبل الآخرين بوقت طويل.

مما لا جدال فيه، أن اليابان اقترحت سنة ١٩٩١م تعديلاً في ميثاق المنظمة، تم بموجبه تحويل المجلس التنفيذي إلى مجلس يمثل الدول، والدول وحدها. ومما لا جدال فيه - أيضًا - أن اليابان لم تكن لتفوز بالسهولة التي فازت بها لولا هذا

التعديل. ولإيضاح هذه المسألة لابد من شيء من الاستطراد التاريخي.

منذ أن بدأت اليونسكو عملها عام ١٩٤٦م وحتى عام ١٩٥٤م كان أعضاء المجلس التنفيذي يُختارون من بين الدول الأعضاء بصفتهم الشخصية، وبالنظر إلى مؤهلاتهم الذاتية، دون أن يكون لدولهم عليهم أي سلطان.

في سنة ١٩٥٤م عُدّل الميثاق بحيث أصبح أعضاء المجلس التنفيذي يمثّلون دولهم مع بقائهم مُختارين بصفتهم الشخصية. كان هذا الوضع لا يخلو من غموض: عضو المجلس التنفيذي يتم اختياره بصفة شخصية، ولكن هذا الاختيار لا يتم إلا بترشيح رسمي من دولته، وكان هذا الغموض يساعد أعضاء المجلس التنفيذي على ممارسة مهامهم بقدر لا يستهان به من الاستقلالية. وكان بعضهم يتباهى بأنه يخالف تعليمات دولته إذا لم ترق له. إلا أن التعديل الياباني ألغى الصفة الشخصية من التمثيل نهائيًا، بحيث أصبح المجلس التنفيذي مكونًا من دول تعين كل دولة موظفًا يمثلها ولا يملك الخروج قيد شعرة عن تعليماتها. إذا لاحظنا أن هذا التعديل جاء بعده مباشرة

تعيين سفير ياباني جديد في فرنسا - أصبح فيما بعد مرشح اليابان للمنصب - جاز لنا أن نقول - دون تجن كبير على الحقيقة - إن اليابان بدأت التفكير في المنصب مع بداية التسعينات الميلادية.

عندما بدأتُ حملتي قبل أكثر من سنة من الانتخابات كانت اليابان قد انتهت من ضمان أصوات كثيرة، لم نفلح في تغيير مواقفها. وإذا كان هذا شأننا وقد بدأنا مبكّرين، فإن المرء لا يملك إلا أن يتساءل عن مدى جدية مرشحين لم يتقدموا إلا قبل الترشيح بأسابيع، وبعضهم بأيام.

هناك - بكل تأكيد - علامات استفهام تحوم حول الدوافع الحقيقية لعدد من المرشحين، وسوف أتطرق إلى رأيي في هذه الدوافع في حالات معيّنة، تاركًا علامات الاستفهام دون إجابة في الحالات الأخرى، انتظارًا لما قد تأتي به الأيام من أخبار.

والعامل الثاني، هو أن اليابان دخلت المعركة كما لو كانت تخوض حربًا حقيقية، يعتمد عليها بقاؤها أو زوالها، ولم تنظر إلى الموضوع كما نظرت إليه بقية الدول باعتباره منافسة عادية، على منصب دولي عادي. نقلت وكالات الأنباء في أبريل ١٩٩٨م

تصريحًا لرئيس وزراء اليابان قال فيه بالحرف الواحد: «هذه حرب لا يمكن أن نخسرها بأي حال من الأحوال». وأضاف أنه تولى إدارتها بنفسه لأنه أكثر مهارة في إدارة الحملات الانتخابية من موظفي وزارة الخارجية. والذين يعرفون التقاليد اليابانية التي لا ترحم الخاسر، يدركون أن تصريحًا من هذا النوع كان سيضع رئيس الوزراء الياباني في موقف حرج للغاية، لو جاءت النتيجة عكس ما توقّعه، وهذا اعتبار لا أعتقد أنه غاب عن ذهن الرئيس الياباني غمضة عين.

بالإضافة إلى هذا التصميم المذهل دخلت اليابان المعركة بترسانة هائلة من الأسلحة. اليابان هي المساهم الأكبر في ميزانية اليونسكو، ويبلغ حجم مساهمتها قرابة ٢٤٪ من الميزانية. واليابان تقدّم العون الخارجي بسخاء يفوق سخاء أي دولة صناعية أخرى. عبر السنوات الخمس الماضية كان معدل ما تدفعه اليابان سنويًا من هذا العون قرابة ٨ بلايين دولار. وفي السنة التي سبقت انتخابات اليونسكو، كانت اليابان المانح الأول لقرابة ٥٠ دولة، وثلث هذه الدول أعضاء في المجلس التنفيذي. بالإضافة إلى ذلك، هناك استثمارات يابانية ضخمة

في مختلف أنحاء الدنيا، وهناك شركات يابانية عملاقة يتجاوز دخل بعضها السنوي دخل المملكة العربية السعودية.

استخدمت اليابان ترسانتها الضخمة بفعالية منقطعة النظير. أبلغني عدد من ممثلي الدول النامية التي تتلقى العون من اليابان أنهم تلقوا إنذارًا صريحًا بوقف العون إذا لم تصوّت هذه الدول لصالح المرشح الياباني. وأبلغني أكثر من مندوب دائم أن اليابان أبلغت دولته أنها ستنسحب من اليونسكو إذا لم يتم انتخاب مرشحها، وإنسحابها يعني، ببساطة، إفلاس المنظمة، وكان ممثلو اليابان في كل مكان يطبقون المثل الإنجليزي الذي يقول: «لا تقبل بكلمة لا جوابا». حتى الدول التي أعلنت بوضوح أنها تدعم مرشحًا غير المرشح الياباني كانت تتلقّى ضغطًا يوميًا من اليابان لتعديل مواقفها.

قال لي مندوب دولة غربية: إن ممثل اليابان سيدفع به إلى الانهيار العصبي، وهو يزوره بمعدل ٣ مرات في الأسبوع يطلب دعم دولته.

وقال لي مندوب دولة غربية أخرى: إنه قال في مجلس خاص كلمة عابرة انتقدت المسلك الياباني في الحملة، وكانت

النتيجة احتجاجًا رسميًا من اليابان، وتوبيخًا للمندوب من حكومته.

أقول ما أقول عن أصدقائنا اليابانيين في مجال الإعجاب والاستحسان لا النقد والاستهجان. خاضت اليابان الحملة وشعارها «في الحب والحرب يجوز كل شيء» وخضناها وشعارنا:

شرَف الوثبة أن تَرضى العلا.. غَلب الواثب أم لم يَغلبِ

الآن أتمنّى، ولات حين التمني، لو اتبعنا الشعار الياباني - وتركنا بيت الشعر الجميل لمعارك أخرى أقل ضراوة.

لابد للمرء أن يتساءل عن السبب الذي يدفع القوة الاقتصادية الثانية أو الثالثة في العالم إلى هذه الاستماتة العجيبة للحصول على وظيفة في منظمة دولية لا تتجاوز ميزانيتها السنوية ٣٠٠ مليون دولار، منظمة تنفق معظم ميزانيتها على موظفيها، وتحلم بأمجاد ماضيها الغابر.

والإجابة عن هذا السؤال تكمن في إحساس اليابان العميق أنها لا تلقى ما تستحقه من تقدير في المجال الدولي.

ليس لليابان مقعد دائم في مجلس الأمن، والبنك الدولي احتكار مؤيد لأمريكا، وصندوق النقد الدولي احتكار مؤيد لأوروبا. لم يبق أمام اليابان أي نافذة تطل منها على العمل الدولي سوى المنظمات الدولية الأخرى - ومن هنا كان وجود مواطن ياباني على رأس إحدى المنظمات الدولية الرئيسية أولوية كبرى من أولويات السياسة اليابانية الخارجية.

لم تكن الإستراتيجية اليابانية لتعمل بهذه الفعالية لولا أنها استندت إلى تحليل سليم للواقع الدولي ومستجداته. كانت اليابان تدرك أنه بانتهاء الحرب الباردة، زالت معظم التحالفات التي نشأت في ظلها، ولم تعد الدول تتحرك إلاّ بدافع من مصالحها الوطنية الضيقة. وكانت اليابان تدرك أن التعديل الذي أدخلته على الميثاق قضى على العهد الذي كان بوسع أعضاء المجلس التنفيذي خلاله أن يتجاهلوا رغبات حكوماتهم. ولعل اليابان هي الدولة الوحيدة التي استطاعت أن تقرأ ما حدث في انتخابات اليونسكو التي جرت سنة ١٩٨٧ قراءة صحيحة، وهذه النقطة من الأهمية والخطورة بحيث تحتاج إلى مزيد من الإيضاح.

منذ أن بدأت اليونسكو عملها سنة ١٩٤٦م وحتى سنة ١٩٨٧م لم يكن هناك انتخاب حقيقي للمدير العام. كان هناك تشاور بين الدول الأعضاء ينتهي باتفاق حول شخصية معيّنة يزكيها المجلس التنفيذي ويعيّنها المؤتمر العام. حتى ١٩٨٧م لم يعرض على المجلس التنفيذي سوى مرشح واحد يزكّى بالإجماع.

إلا أن الموقف تغير في انتخاب سنة ١٩٨٧م. كانت الولايات المتحدة وبريطانيا قد انسحبتا من المنظمة متذرعتين بانحياز اليونسكو إلى المعسكر السوفييتي، من جهة، وبالفساد الإداري المستشري في المنظمة، من جهة أخرى. كانت المنظمة تمر بظروف مالية وسياسية صعبة وتواجه مستقبلاً شديد السواد.

في هذه الأثناء كان المرشح الأقوى والأبرز هو المرشح الباكستاني. كان المأمول والمتوقع ألا يُرَشح أمبو، المدير العام وقتها، لفترة ولاية ثالثة، بعد أن أصبح شخصية مثيرة للجدل وكان من الواضح أن هناك تحفظات عليه من قوى مؤثرة عديدة.

لم تتقدم أي دولة غربية بمرشح اقتناعًا منها بأن الغرب أخذ نصيبه عبر أربعة مديرين سابقين. في هذه الظروف دخل

البروفسور فيدريكو مايور، أسباني الجنسية، حلبة المنافسة دون أن ترشحه أي دولة. نجح مايور في خلق اهتمام كبير بشخصه عبر التأييد الذي حظي به من شخصيات عالمية حائزة على جائزة نوبل ومن مؤسسات فكرية معروفة - وقد دفع هذا التأييد أسبانيا إلى ترشيحه، على مضض، في آخر لحظة. خلافًا للتوقعات، وخلافًا لتصريحاته المتكررة، أعلن أمبو قبيل الانتخاب إعادة ترشيح نفسه.

لا يصعب توقع المأساة التي حدثت. كان المرشح الباكستاني يملك تأييد مجموعة كبيرة من الدول لا تكفي للفوز، وكان الوضع نفسه ينطبق على المرشح الإفريقي. في دورة بعد دورة تبين للجميع أنه لا المرشح الإفريقي سيتمكن من الفوز، ولا منافسه الآسيوي. انسحب المرشح الباكستاني ثم انسحب المرشح السنغالي، تاركين المجال لمايور. بدأ مايور بأصوات ستة ثم أخذ يتقدم في دورة بعد دورة مع تدهور حظوظ المرشحين الرئيسيين حتى ظفر بالمنصب في الدورة الخامسة.

استطاعت اليابان أن تقرأ ما حدث في انتخاب سنة ١٩٨٧م قراءة صحيحة. لم ينجح مايور بفضل مؤهلات

شخصية، أو تزكيات من علماء، أو مؤسسات. نجح بفضل الانتحار المتبادل للمرشحين الإفريقي والآسيوي. بدأ مايور مدعومًا بالدول اللاتينية وحدها، وعندما تبيّن أن المتنافسين الرئيسيين لا يملكان أي أمل في الفوز، وقفت دول أوروبا وراءه، وتبعها عدد متزايد من الدول.

هذه القراءة الصحيحة غابت عن معظم المرشحين الباقين، وأكاد أقول كلهم. استمعنا عبر الحملة الانتخابية إلى تصريح بعد تصريح من مرشح بعد مرشح يتوقع الفوز في الدورة الأخيرة كما فعل مايور. يقال إن الذين لا يتعلمون من التاريخ يحكم عليهم بتكريره. وأضيف أن الذين يتعلمون كل شيء من التاريخ، لا يستطيعون التعامل مع حقائق اليوم، فضلاً عن مستجدات الغد. إن التاريخ يكرر نفسه، أحيانًا، ولكنه لا يكرر نفسه بكل التفاصيل أبدًا.

أدركت اليابان أن اللعبة لعبة دول، تخوضها دول بأسلحة الدول، وتحسمها دول بأصوات مبنية على مصالح دول، وأدركت أن شخصية المرشح، في هذه اللعبة، لا تهم في كثير أو قليل. حقيقة الأمر أن شخصيات المرشحين لم تشغل أحدًا سوى

المندوبين الدائمين والصحفيين. أعتقد أن الغالبية العظمى من الدول صوتت استجابة لمصالحها الوطنية، دون أدنى اهتمام بشخصية المرشح أو مؤهلاته. بل إنني أذهب أبعد من ذلك، فأقول: إن الأغلبية العظمى من الدول اتخذت قرارها ضاربة باقتراحات المندوبين الدائمين عرض الحائط.

إلا أن كل أسلحة اليابان لم تكن لتضمن لها الفوز لولا أن اليابان نجحت في منع ظهور خصم قوي واحد. بقدر ما كانت هناك دول محتاجة إلى اليابان، كانت هناك دول لا تريد شيئاً من اليابان، ولا تستطيع اليابان ممارسة أي ضغط فعال عليها. هذه الدول كانت مستعدة للوقوف وراء أي خصم يستطيع الصمود في وجه المرشح الياباني.

تنبهت اليابان إلى هذه النقطة وعالجتها بقدر كبير من الدهاء. كانت اليابان تعمل على مستويين يبدوان - في الظاهر - متناقضين وإن كانا - في الحقيقة - متكاملين. كانت اليابان - من جهة - تقول إن مرشحها هو الأقوى، وأنه سيفوز بلا جدال في الدورة الأولى. وكانت - من جهة أخرى - تظهر بمظهر الخصم الضعيف الذي لم يستطع الاعتماد حتى على قاعدته الإقليمية

الآسيوية. كان وجود ٣ مرشحين من القارة الآسيوية - مرشح من إندونيسيا، ومرشح من سيريلانكا، ومرشحة من الفلبين - يثير الكثير من الاستغراب. سمعت هذا السؤال عبر الحملة عشرات المرات من عشرات الأشخاص: هل تملك اليابان أي فرصة للفوز إذا كانت عاجزة عن منع دول آسيوية تستلم منها مساعدات سنوية هائلة من الانسحاب لصالح مرشحها؟ ما كان يثير التساؤل أثناء المعركة أصبح واضحًا كل الوضوح مع بداية الانتخابات.

بعد الدورة الأولى انسحبت المرشحة الفلبينية تاركة صوتيها لليابان. وانسحب مرشح أندونيسيا بعد أن أعلن على الملأ في سابقة غير مألوفة في الاقتراع السري أنه سيصوت لصالح اليابان. وانسحب المرشح السيريلانكي بعد الدورة الثانية، وذهبت أصواته إلى اليابان. ترشيح كل هؤلاء، إذن، تم بمباركة من اليابان، أو بتنسيق معها، أو ربما بتمويل مباشر منها. وسواء أمرت اليابان بالترشيحات فعلاً، أو لم تأمر بها ولم تسؤها، فإن النتيجة، في النهاية، كانت لصالح اليابان وحدها.

ضعف اليابان الوهمي هذا هو، الذي شجّع عددًا من المرشحين إلى دخول الساحة متوقعين الفوز السهل على المرشح الضعيف.

وهنا لا يمكن أن نغفل عاملاً آخر ساعد في إيجاد الاقتناع بضعف اليابان، ألا وهو موقف المدير العام وقتها . كان مايور، في قرارة نفسه، يطمع في التجديد، أو التمديد، وكان يعتقد أن وسيلته الوحيدة هي أن يكثر المرشحون، بحيث يتعذر على أحد الحصول على غالبية الأصوات.

أخبرني الدكتور مفيد شهاب وزير التعليم العالي المصري أن الحكومة المصرية لم تفكر في ترشيح أحد للمنصب إلا بناء على اقتراح من مايور. والعلاقات الوطيدة التي تربط بين مايور ودول أمريكا اللاتينية تدفع إلى الاعتقاد أن ترنداد/توجو لم تكن لتتقدم بمرشحها لولا مباركة واضحة أو ضمنية، من المدير العام. وكان كل مرشح جديد يدخل الساحة يعني أن تتبعثر الأصوات المناوئة لليابان - وهذا ما حصل.

الذين قالوا بعد انتهاء المعركة إن اليابان ضمنت الفوز منذ اللحظة الأولى وحتى اللحظة الأخيرة كانوا يتحدثون عما

يجهلون. إن اليابان، بكل أسلحتها الفتاكة، كانت تدرك أن وجود خصم قوي واحد كان كفيلاً بإيقاع الهزيمة بها.

لنأخذ الدورة الأولى ولنستبعد المرشحين الآسيويين الثلاثة الذين قلنا إنهم كانوا يعملون لصالح اليابان ولنأخذ بقية المرشحين. حصل مرشحون ستة على ٣١ صوتًا، وهو عدد لو اجتمع لمرشّح واحد لفاز على الفور.

ولابد هنا أن نعترف أننا - في المعسكر العربي - لم نبذل جهدًا كافيًا لمنع ظهور مرشحين جدد، ولا جهدًا كافيًا في محاولة تنظيم صفوف المرشحين. كانت هناك بعض المحاولات، ولكنها لم تتسم بالدأب والمتابعة. كانت المشكلة التي تمنع نشوء جبهة واحدة تحول دون فوز المرشح الياباني هي رغبة كل مرشح أن يكون هو الفائز، بعد إيقاف المرشح الياباني. سمعت عروضًا عديدة بأن أكون نائب المدير العام لو انسحبت لصالح مرشح آخر، ولم أعرها أي اهتمام. أعتقد أن النزعة الأنانية المتأصلة في البشر لم تكن لتسمح بنشوء هذه الجبهة الواحدة.

حققت إستراتيجية اليابان ما حققته من نجاح لأنها كانت تستند إلى معلومات دقيقة بالغة الدقة. كل المرشحين الآخرين،

بلا استثناء، كانوا يعملون في الظلام. لولا فقر المعلومات هذا لما صرح المرشح الأسترالي وهو وزير خارجية سابق وسياسي محنك، أكثر من مرة، أنه حصل على وعود تضمن فوزه. ولولا فقر المعلومات هذا لما قال الدكتور إسماعيل سراج الدين وهو رجل قضى حياته الوظيفية كلها في العمل الدولي لكل من يريد أن يستمع أنه لا توجد لديه ذرة من الشك في فوزه. ولا أستثني نفسي من الوقوع في فخ المعلومات المغلوطة.

كنت حريصًا كل الحرص على استقاء أدق المعلومات من أدق المصادر، وكنت حريصًا على تفسير الشك في غير صالحي، ومع ذلك جاءت النتيجة مفاجأة غير سارة. كنت بناء على حسابات اعتبرتها في وقتها صحيحة موثقة أتوقع أن تنتهي الدورة الأولى بعدد من الأصوات لصالحي لا يقل عن ١٥ صوتًا. وكان هذا هو شعور عدد كبير من المراقبين الموضوعيين. ما حدث بالفعل يعني، باختصار شديد، أني أخطأت تقييم المواقف الحقيقية لعدد من الدول، لا يقل عن ستة، وخطأ من هذا النوع، في لعبة بهذا المستوى، هو خطأ مميت، كما تبيّن بالفعل.

ويقتضي الإنصاف أن أقرر أن الحصول على معلومات دقيقة كان شبيهًا بالبحث ليلاً عن ذبابة صامتة في قاعة يسودها الظلام الدامس. حرصت كل دولة - تقريبًا - على إخفاء موقفها الفعلي تحاشيًا لإغضاب أي طرف من الأطراف. في بعض الدول كانت هناك ضبابية في الجو يستحيل معها لمن لا يملك آلة استخبارية هائلة أن يتبيّن ما يدور خلف الضباب. سأكتفي بإيراد بعض الأمثلة من تجربتي الشخصية للتدليل على صحة ما أقول.

كنا إلى ما قبل الانتخابات بأيام معتمدين على تأييد دولة أكد لنا رئيس وزرائها، المّرة بعد المرة، أنه يقف معنا. في اللحظة الأخيرة أبلغنا رئيس الوزراء، بحرج شديد، أنه اكتشف أنه سبق لرئيس الجمهورية أن التزم في وقت سابق كتابيًا بالتصويت مع اليابان، وأبلغنا اعتذاره الحار.

وكنا نعتمد على صوت دولة مؤثرة إستنادًا إلى تأكيد قاطع إثر تأكيد قاطع من وزير خارجيتها. اتضح بعد فوات الآوان أن وزير الخارجية، في التركيبة الحزبية لدولته، لا يملك من النفوذ ما يملكه وزير آخر اتخذ قرارًا لصالح اليابان اضطرت

حكومته إلى مجاراته. وهناك مثل ثالث لا يكاد يُصدّق: كان وزير خارجية دولة صديقة معنا في باريس أثناء الانتخابات يحشد الدعم لنا في الوقت الذي كان فيه مندوب دولته الدائم، بتعليمات من رئيس الجمهورية، يصوّت لصالح اليابان.

كان وزراء الخارجية، في كثير من الحالات، آخر من يعلم. وكان معظم المندوبين الدائمين حتى اللحظة التي تلقوا فيها توجيهاتهم، آخر من يعلم. العباقرة الذين قالوا، بعد انتهاء كل شيء، إنه كان علينا أن ننسحب ما دمنا كنا نعلم أننا لن نفوز، لم يتكرموا بإخبارنا عن الوسائل التي كان علينا اتباعها لمعرفة الحقائق التي تشير إلى عدم فوزنا، ونحن لسنا من السحرة، ولا نملك كرات بلورية.

كان يمكن لليابان - رغم كل قوتها - أن تخسر لولا أنها تجنبت بعثرة جهودها في مناوشات جانبية، الخطأ الذي وقع فيه كثير من المرشحين. كانت اليابان تركز مساعيها على الدول، وعلى الدول وحدها.

لم يدل المرشح الياباني خلال الحملة بتصريح صحافي واحد، بينما كان بقية المرشحين يتحدثون طيلة الوقت. ولم

ينطق المرشح الياباني بكلمة نابية واحدة بحق أي مرشح أو أي دولة، في الوقت الذي كان فيه بعض المرشحين يعتبرون أن نجاحهم يعتمد على انتقاد المرشحين الآخرين أو دولهم.

لم يكن للمرشح الياباني موقع على الإنترنت، ولا حرص على الحصول على تزكيات من مؤتمرات أو مؤسسات أو أفراد. كان البيان اليتيم الذي أعده في بداية حملته مُعقّمًا، ولا توجد فيه كلمة واحدة مثيرة للجدل، شأنه شأن أي بيان تعده لجنة.

كنت منذ بداية الترشيح مقتنعًا أن قرار الفوز يكمن في يد ٥٨ دولة - وأن صناع القرار في هذه الدول لا يتجاوزون ٣٠٠ فرد، على أكثر تقدير. وكنت أرى - وأكرّر - أن أي جهد لا يؤثر، بصفة مباشرة أو غير مباشرة، على هؤلاء الأفراد هو جهد ضائع. رغم ذلك الاقتناع الراسخ وجدت نفسي مضطرًا يومًا بعد يوم إلى الانغماس في معارك جانبية، دفاعية أو هجومية، لم يكن لها أي أثر على صانعي القرار الحقيقيين. كان أكثر ما في التجربة إيلامًا هو تلك الحرب بين بعض الصحف المصرية وبعض الصحف الخليجية دفاعًا عن الدكتور سراج الدين أو عني، وأسوأ ما في الحملة أنها ألحقت أبلغ

الضرر بالمُرشحين معًا، فضلاً عن ما تركته من رواسب سلبية في النفوس في البلدين الشقيقين.

كان كل ما رددته وسائل الإعلام بأنواعها عن أي مرشح، سلبًا أو إيجابًا، كلامًا ضائعًا في الهواء لم ينجح في ضمان صوت واحد، لا أنسى أني في بداية حملتي الانتخابية قابلت رئيس جمعية الصداقة الفرنسية/السعودية، وهو سياسي محنك ووزير خارجية سابق، وسألته عن رأيه في إقامة محاضرات وندوات ومؤتمرات صحفية في باريس. ابتسم وقال: «بوسعك أن تقابل من تشاء، وتقول ما تشاء، إلا أن القرار في النهاية سيتخذه رئيس الجمهورية بعد التشاور مع رئيس الوزراء».

في كل دولة، لم يكن هناك سوى شخصين أو ثلاثة يملكون صنع القرار، وكانت اليابان الدولة الوحيدة التي جعلت التأثير على هؤلاء الأشخاص هدفها الأول والأخير.

بقي سؤالان لابُدّ من التعرض إليهما، لأنهما أثيرا، على نحو أو آخر، عدة مرات خلال الحملة الانتخابية وبعدها. أولهما، يتعلق بالموقف الأوروبي.

بعبارة أكثر صراحة، هل كان هناك قرار إستراتيجي غربي سري بدعم اليابان؟

لا أملك الحقائق الكافية لنقض هذا الرأي أو دعمه، ولكن استقراء النتائج يقود إلى الشك في وجود مثل هذا الموقف الغربي السري.

يبلغ أعضاء الكتلة الأوروبية الغربية في المجلس تسعة، هي بريطانيا وفرنسا وبلجيكا وألمانيا والنمسا وكندا والسويد وفنلندا ومالطا. باستثناء السويد التي أعلنت، صراحة، أنها تؤيد الدكتور سراج الدين لم تعلن أي دولة في هذه الكتلة موقفها لا أثناء الحملة ولا بعدها.

خلال الدورة الأولى للانتخابات توزعت أصوات الكتلة الغربية على النحو التالي: صوتان لليابان، ٣ أصوات للمرشح الأسترالي، و٣ أصوات للدكتور سراج الدين، وصوت واحد لي. بعد أن تبين أن المرشح الياباني يتقدم الصفوف انضمّت ٦ أصوات إليه، تاركة ٣ أصوات موزعة بيني وبين الدكتور سراج الدين.

من الواضح، إذن، أن غالبية الدول في هذه الكتلة آثرت التريث حتى ينجلي الموقف، وعندما انجلى عن مرشح هو الأقوى راهنت مع المراهنين على الجواد الفائز.

والسؤال الثاني يتعلق بمسألة حقوق الإنسان. بعبارة أكثر صراحة، هل يمكن لمرشح سعودي الجنسية أن يحظى بالمنصب رغم تحفظات منظمات حقوق الإنسان على بعض الممارسات في دولته؟ كنت في بداية كل لقاء مع كل مندوب غربي أسأله هذا السؤال، وكان الجواب، دوما، إن هذا لن يكون اعتبارًا داخلا في الحساب. قال لي مندوب غربي بصراحة «هناك أقل من ١٠ دول في المجلس تهتم بقضية حقوق الإنسان. لنفرض جدلاً أنك خسرتها. هذا لا يمنعك من الفوز إذا وقفت معك الدول الأخرى».

لم أكن قط من أنصار نظرية المؤامرة، ولا أريد أن أصبح من أنصارها، ولكن يصعب على المراقب الموضوعي أن ينكر أن إسرائيل لم تكن لتقبل بوصول أي مرشح عربي لهذا الموقع. وليس من قبيل المصادفة أن يكون معظم الذين أثاروا نقطة حقوق الإنسان، كانوا إما صهاينة أو متعاطفين مع الصهيونية.

لا نعتب على إسرائيل العدوة حين تتخذ موقفًا عدائيًا من مرشح عربي، ولكن نعتب على تلك الشريحة الصغيرة من المثقفين العرب الذين لم يستطيعوا التفرقة بين المكيدة الصهيونية والإيمان الفعلي بحقوق الإنسان. لا يخفى على أحد أن اليابان لا تزال تطبّق عقوبة الإعدام. ولا يخفى على أحد أن الناشطين في حقل حقوق الإنسان لا يغفرون لأي دولة، كائنة ما كانت، تطبيق هذه العقوبة. لو كانت لقضية حقوق الإنسان الأهمية التي تصورها البعض لتلقّت اليابان الكثير من الانتقاد أثناء الحملة. حقيقة الأمر أن أحدًا لم يشر من قريب أو بعيد إلى عقوبة الإعدام في اليابان.

يبقى السؤال الذي أحسبه على قدر كبير من الأهمية. ماذا كنت سوف أفعل لو قدر لي أن أخوض المعركة من جديد، وأنا أعرف ما أعرف الآن؟ والجواب هو: عدم الاستسلام لإغراء المجاملات. كلفتنا المجاملات ثمنًا باهظًا، وأوشك أن أقول إنها كانت، في النهاية، المسؤولة عن الهزيمة. سوف أكتفي بثلاثة أمثلة.

جاملت مصر المملكة العربية السعودية حين أبلغتها أنها ستؤيد المرشح السعودي دون أن تقوم في الوقت نفسه بالإيعاز

لمواطنها المصري بالانسحاب. وجاملت المملكة العربية السعودية مصر حين قبلت منها هذا التأييد الذي يضر أكثر مما ينفع. لم تقف مصر وراء المرشح العربي، ولم ترم بكل ثقلها وراء المواطن المصري، فخسر المرشحان وخسرت الدولتان. كان الموقف يقتضي قرارًا حاسمًا من الدولتين باختيار مرشح واحد حتى لو أدى الأمر إلى الاستعانة بالقرعة، إلا أن المجاملة حلّت محل القرار الحاسم.

والمثل الثاني يتعلق بموقف الكتلة الإفريقية ذات الوزن الكبير في المجلس. جاملت هذه الكتلة مصر فوعدتها بتأييد المواطن المصري. وجاملت هذه الكتلة المملكة العربية السعودية فوعدتها بتأييد المرشح العربي. في نهاية المطاف صوتت دولة إفريقية واحدة مع الدكتور سراج الدين وصوتت دولتان إفريقيتان معي، وذهبت بقية الأصوات الإفريقية لليابان.

والمثل الثالث يتعلق بالموقف الفرنسي. كانت فرنسا أول دولة في العالم كله تفاتحها المملكة العربية السعودية بموضوع الترشيح. وكان الهدف الوحيد هو أن تترك لفرنسا فرصة الاعتراض، إن شاءت، على المرشح الذي لا يتكلم الفرنسية. لم

يكن هناك أي «فيتو» فرنسي. على العكس، كان هناك ترحيب حار بالترشيح، يصحبه تحفظ منطقي هو أن فرنسا - باعتبارها دولة المقر - ستضطر إلى التزام الحياد التام بين المرشحين. قبل بدء الانتخابات بأسابيع قليلة صدر بيان فرنسي رسمي يوضح رغم ما فيه من دبلوماسية أن فرنسا لا تستطيع تأييد مرشح لا يتقن الفرنسية. كان هذا البيان صدمة مفاجئة، لا يعلم إلا الله مدى الأضرار التي لحقتنا بسببه.

وهكذا نرى أن مجاملات الأشقاء للأشقاء، والأصدقاء للأصدقاء، كانت منطلقة من نوايا طيبة إلا أن نتائجها كانت مؤذية على نحو يتيح لنا أن نسميها - دون مبالغة - المجاملات القاتلة. والطريق نحو الجحيم - كما يقول المثل الغربي - مُعبّد بالنوايا الحسنة. نصيحتي الوحيدة لأي مرشح عربي في أي معركة قادمة هي: اعتبر المجاملات خصمك الأول، والأخطر.

بقيت كلمة أجّلتها حتى النهاية، لا تقليلاً من شأنها ولكن إبرازًا لأهميتها، بحيث تكون مسك الختام. باستثناء الشقيقة مصر التي نقدّر وضعها وظروفها، وقف العالم العربي بأكمله وراء المرشح العربي، على مستوى الحكومات والمجتمعات المدنية

والمفكرين والأدباء. لعبت لجنة الدعم التي شكلها مجلس السفراء العرب لدى اليونسكو برئاسة الدكتور موسى جعفر سفير سلطنة عمان الشقيقة دورًا مشكورًا في دعم الترشيح وحشد التأييد. أما الدول العربية الأعضاء في المجلس التنفيذي وتضم بالإضافة إلى المملكة العربية السعودية، لبنان والإمارات العربية المتحدة واليمن وليبيا، فقد وقفت مع المرشح في دورة بعد دورة وصمدت في وجه ضغوط لا تكاد تصدق. هذا الإجماع العربي شبه الكامل هو أكثر الصفحات بياضًا في كتاب التجربة.

الكلمة الأخيرة، إذن، هي أن علينا رغم العقبات والصدمات، أن نحافظ على إيماننا بالعروبة، وبالتضامن العربي، وبوحدة عربية قادمة قصر الزمان أو طال، وبهذا الإيمان، نستطيع أن نرى وراء النفق المظلم شموسا مشرقة كثيرة مليئة بتحديات جميلة كبيرة.

هل ينقرض الدبلوماسيون في حقبة العولمة؟[١]

لأول وهلة، يبدو السؤال غريبًا جدًا. أدّى انهيار الإمبراطوريات الشيوعية إلى زيادة ملحوظة في عدد الدول المستقلة، حتى أصبح يقارب المئتين اليوم. ومع زيادة عدد الدول الجديدة، تزايد عدد البعثات الدبلوماسية، وتزايد عدد الدبلوماسيين. كيف يمكن أن ينقرض صنف من البشر وأعداده تزداد كل يوم؟

هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى مرّت الدبلوماسية بتحديات كثيرة عبر تاريخها الطويل، منذ أن كانت بعثات مؤقتة، حتى رست قواعدها، وقُنّنتْ في القرنين الأخيرين، وكانت - دومًا - قادرة على استيعاب المتغيّرات والتكيّف معها. لماذا، إذن، الحديث عن الانقراض؟ وما هي نوعية الخطر القادم مع العولمة، هذا الخطر الذي يجعل من بقاء الدبلوماسيين موضع تساؤل؟

---

(١) محاضرة ألقيت في كلية القيادة والأركان، الرياض، سنة ٢٠٠١م.

لابُدّ، قبل أن أجيب، أن أقول إن السؤال الذي يبدو غريبًا لأول وهلة، سؤال مطروح في الغرب منذ بداية حقبة العولمة في مطلع التسعينات. شهدت الجامعات ومراكز التفكير في الغرب عدة حلقات وندوات في السنوات الماضية، تدور كلها حول مستقبل الدبلوماسية الغامض في الحقبة الجديدة. وإذا كنّا في العالم العربي نستغرب حتى السؤال ذاته، فمرجع هذا - للأسف - أننا لا نتابع التطورات الفكرية العالمية - إذا تابعناها - إلاّ بخطى السلحفاة. إنني على ثقة أن هذا الموضوع الذي انتهى الغرب من بحثه، سيصبح موضوع الساعة في العالم العربي بعد سنوات من الآن.

لنعد إلى المخاطر التي تهدد الدبلوماسية في حقبة العولمة. العولمة ظاهرة بالغة التعقيد - والحديث عنها لا تستوعبه مجلدات كاملة. لابد - والحالة هذه - من أن أكتفي بالإشارة إلى تلك التحديات التي تمسّ الدبلوماسية بصفة مباشرة، دون غيرها من وجوه العولمة الإيجابية أو السلبية. يمكنني أن أقول إن الدبلوماسية تواجه في حقبة العولمة خمسة تحديات لم يسبق لها أن واجهتها من قبل.

أولاً: تآكل مفهوم السيادة التقليدي.

وثانيًا: تعدد اللاعبين على الساحة الدولية.

وثالثًا: ثورة المعلومات والاتصالات والمواصلات.

ورابعًا: تحدي التخصيص.

وخامسًا: التحدّي الإعلامي.

وإلى كل تحد من هذه التحديات الجديدة سوف أتطرق بقدر من التفصيل:

حتى عهد قريب كانت السيادة حصنًا حصينًا تستطيع أي دولة مستقلة الإحتماء خلفه عما يدور في العالم من متغيرات لا تروق لها. كانت السيادة تعني عدم القابلية للاختراق، بمعنى أنها كانت تلتفّ حول الدولة كالسور الذي لا يمكن اختراقه سياسيًا أو قانونيًا أو إعلاميًا. كان بوسع الدولة أن تصادر الكتاب الذي لا يعجبها، وتشوّش على الإذاعات التي تزعجها. وترد على كل الإنتقادات الموجهة إليها بأن من حقها - بمقتضى السيادة - أن تفعل ما تشاء. إلا أن السيادة لم تعد تلك القلعة الحصينة، الآن، كما كانت في الماضي. من جهة، تفرض المنظمات الدولية، قواعد ومناهج للسلوك لا تستطيع أي دولة

الخروج عنها، ومن ذلك - على سبيل المثال - القواعد المتعلقة بحقوق الإنسان. كرّر كوفي أنان الأمين العام للأمم المتحدة، في أكثر من خطاب، أنه لا يمكن قبول السيادة عائقًا يحول دون انتشار مفهوم حقوق الإنسان.

من جهة ثانية، تجيء الأفكار، الآن، من الأثير ويستحيل على أي دولة أن تمنع تغلغلها بالوسائل التقليدية.

ومن ناحية ثالثة، انتُزعت قرارات هامّة كانت بيد الدول، قرارات تتعلق بالتضخم، وسعر الصرف، وحجم الصادرات والواردات، وانتقلت من وزارات المال الوطنية إلى السوق الدولية.

من ناحية رابعة، لم يعد بوسع الدول أن تمارس سيادتها على كيانات اقتصادية من نوع جديد، يقع مركزها في دولة، وخطوط إنتاجها في دولة ثانية، وتبيع منتجاتها من مركز في دولة ثالثة، وتدفع الضرائب في دولة رابعة. لم يعد بوسع الدول أن تأوي إلى جبل السيادة ليعصمها من طوفان العولمة، ولم يعد بوسع الدبلوماسيين الذين يمثلون الدولة أن يواجهوا كل مشكلة يعجزون عن حلها بشهر راية السيادة في وجهها.

والتحدّي الثاني، وهو مرتبط ارتباطًا وثيقًا بالأول. يكمن في تعدد اللاعبين الدوليين. في الماضي، كان الدبلوماسيون يقيمون في دولة مضيفة ولا يتعاملون إلاّ معها. إلا أن الدول لم تعد الآن القوى الوحيدة التي تدير المجتمع الدولي، كما كانت تفعل عبر القرون الماضية. تزايدت أهمية المنظمات الدولية، ولم يعد بوسع أي دولة أن تدير شؤونها الخارجية بفعالية، مالم تتقن التعامل مع هذه المنظمات. من ناحية ثانية، ظهرت شركات عملاقة أكثر غنى من معظم دول العالم وأكثر نفوذًا منها. لم يعد بوسع أي دولة، كائنًا ما كان حجمها، أن تتجاهل هذه القوى المؤثرة الجديدة. من ناحية ثالثة، تلعب الجمعيات الأهلية غير الحكومية أدوارًا تتزايد كل يوم. بوسعنا أن نحب جمعيات حقوق الإنسان، على سبيل المثال، وبوسعنا أن نكرهها، ولكننا لا نستطيع أن ننكر أنها تؤثّر تأثيرًا قويًا على الإعلام، وعلى مراكز صنع القرار. لمّا كان الدبلوماسيون هم أداة الدولة الأساسية في التعامل مع هؤلاء اللاعبين الجدد، كان عليهم أن يتعلموا لغات هؤلاء اللاعبين التي تختلف تمامًا عن لغة الدبلوماسية التقليدية.

أمّا التحدي الثالث فيبرز في ثورة المعلومات والاتصالات

والمواصلات. لا نحتاج إلى أن نتطرق - بالتفصيل - إلى التغييرات التي جاءت مع هذه الثورة، فقد أصبحت واضحة ظاهرة للعيان لا تخفى على أحد. يكفي أن أتحدث عن أثرين لهما علاقة مباشرة بالعمل الدبلوماسي.

التأثير الأول، هو تهميش عمل أساسي من أعمال الدبلوماسية التقليدية، وهو متابعة التطورات في الدولة المضيفة. بوسع أي مسؤول في أي وزارة خارجية أن يعرف عن طريق الشبكات الفضائية ما يدور في أيّ عاصمة هامة قبل أن يشرع الدبلوماسيون المعتمدون في هذه العاصمة في إعداد تقاريرهم. وبوسع هذا المسؤول أن يحصل على أي تصريح صادر من رئيس أيّ دولة هامة، عن طريق الإنترنت، بمجرد صدوره، أو قبل صدوره.

أمّا الأمر الثاني، فيتعلق بسهولة الاتصالات بين المسؤولين في العواصم بنظرائهم، مباشرة، دون حاجة إلى القنوات الدبلوماسية. مثل هذه النزعة تهدّد ركنًا أساسيًا من أركان الدبلوماسية التقليدية، وهو نقل الرسائل بين الحكومات.

أمّا تحدي التخصيص فيتجلّى في أكثر من ظاهرة، مع تقلص مسؤوليات القطاع العام، وتزايد مسؤوليات القطاع

الخاص تقلّصت - في كل مكان - الاعتمادات المخصصة للوزارات، بما فيها وزارات الخارجية. بعبارة أخرى، أصبح على الدبلوماسيين أن يواجهوا أعباءً متزايدة، ويواجهونها باعتمادات متناقصة.

ومن ناحية ثانية، أصبح إغراء التخصيص يدفع الدول إلى أن تعهد للقطاع الخاص بمهام كانت في صلب العمل الدبلوماسي.

ومن ناحية ثالثة، أصبحت القضايا المالية والاقتصادية التي يواجهها الدبلوماسي لا تختلف في أهميتها وخطورتها وتأثيرها على مصالح الدولة العليا عن القضايا السياسية إن لم تزد.

والتحدّي الخامس يتمثل في الإعلام. صحيح أنه كان على الدبلوماسيين أن يتعاملوا مع وسائل الإعلام منذ ثلاثينات القرن الميلادي المنصرم، وعلى نحو تصاعدي مع انتشار الراديو والتلفزيون، إلاّ أن تأثير الإعلام الكاسح، في حقبة العولمة، يفوق تأثيره في أيّ فترة تاريخية سابقة. لا يوجد مكتب واحد، في وزارة خارجية أيّ دولة، لا يتابع ما يدور في العالم عن طريق "السي.إن.إن" معنى هذا - بإيجاز شديد - أن من

يستطيع الظهور على شاشة السي.إن.إن يستطيع أن ينقل رأي دولته إلى كل مركز من مراكز صنع القرار في العالم كله.

خلال حرب تحرير الكويت استعان الرئيس الأمريكي بـ "السي.إن.إن". لينقل، في ثوان، رسائل إلى الحلفاء والخصوم، ما كان بالإمكان أن تنتقل، بالطريقة التقليدية، إلاّ في ساعات، وربّما في أيام. أصبح المواطن، في الدول الغربية، يستقي كل معلوماته عن العالم الخارجي من وسائل الإعلام. وإذا ما اتخذت وسائل الإعلام الغربية - لأي سبب من الأسباب - موقفًا سلبيًا من دولة من الدول، فإن هذه الدولة سوف تجد نفسها في موضع لا تحسد عليه، كما أن الدبلوماسيين الذين يمثلونها سوف يجدون أنفسهم في الموضع نفسه.

ومن هنا نرى أن الدبلوماسي التقليدي الذي لم يدرس سوى المناهج التقليدية في القانون أو السياسة، يمارس الآن عمله في أجواء جديدة لا يكفي ما تلقّاه من تدريب تقليدي للتحرك فيها بكفاءة.

ولنبدأ بالتحديات واحدًا واحدًا. لا يستطيع الدبلوماسي، الآن، أن يتجاهل مواقف الرأي العام في الدولة التي يعمل بها،

متذرّعًا بحجة السيادة. لابد للدبلوماسي أن يواجه الأسئلة التي تصله، وأن يجيب عنها إجابات مقنعة. كما أن الأنظمة الجديدة التي تفرضها المنظمات الدولية، سواء كنا بصدد مجلس الأمن أو منظمة التجارة الدولية، أو صندوق النقد الدولي، لا يمكن التعامل معها إلاّ بلغة المنظمة الدولية نفسها، وباستخدام أساليبها وآلياتها.

أصبح من العبث، الآن الاحتجاج على قرار دولي بحجة السيادة. وبالنظر إلى الطبيعة الفنيّة المعقدة لكثير من القرارات الدولية، لابُدّ أن يكون الدبلوماسي في الحقبة الجديدة مُلمّاً إلمامًا شخصيًا بمواضيع كانت في الماضي تترك لعدد قليل من الخبراء في المقر الرئيسي. وسوف أكتفي، هنا، بمثلين.

أخبرني الزملاء في وزارة التجارة أن منظمة التجارة الدولية - خلال المفاوضات الجارية مع حكومة المملكة - قدمت استبيانًا يضمّ قرابة ألف سؤال، وطلبت ردودًا مفصّلة شاملة. هل يستطيع الدبلوماسي التقليدي أن يجيب عن أسئلة كهذه؟ وهل يستطيع الدبلوماسي الجديد أن يتصرّف بأي فعالية إذا لم يستطع الإجابة عن أسئلة كهذه؟

والمثل الثاني لاحظته بنفسي خلال حملتي الانتخابية في اليونسكو. وجدت نوعين من المندوبين الدائمين. النوع الأول استوعب كيفية العمل في المنظمة، وأتقن التعامل مع أجهزتها. هذا النوع يستطيع الحصول، باستمرار، على مساعدات قيّمة لدولته من المنظمة. أمّا النوع الثاني فيضمّ مندوبين يكتفون بالتصويت أو الامتناع عن التصويت، وهؤلاء لا يقدمون لدولتهم شيئًا سوى فواتير نفقات إقامتهم الباهظة في باريس.

إذا انتقلنا إلى التحدّي الثاني، وجدنا الدبلوماسي في الحقبة الجديدة لا يواجه وزارة خارجية واحدة في الدولة المضيفة لا يتعامل إلاّ معها، كما كان يفعل أسلافه، بل يجد نفسه مضطرًا إلى اللعب في عدّة ميادين. تحدثنا عن المؤهلات المطلوبة للتعامل مع المنظمات الدولية. والتعامل مع الكيانات الاقتصادية العملاقة الجديدة يحتاج - بدوره - إلى مهارات لا يمتلكها الدبلوماسي التقليدي.

لا يستطيع دبلوماسيّ اليوم أن يتفاوض مع شركة مثل «شل» ما لم يكن خبيرًا بشؤون البترول، ولا مع شركة مثل

«سوفت وير» ما لم يتقن لغة الكومبيوتر إتقانًا تامًا. والتعامل مع منظمات حقوق الإنسان يتطلب من الدبلوماسي أن يكون ملمّاً إلمامًا شاملاً بقضايا حقوق الإنسان، وخاصة ذلك الفرع الجديد من القانون الدولي العام الذي يحكم هذه القضايا.

لا شك أن كثيرًا من الدبلوماسيين، وخاصة من العالم الثالث، يجدون أنفسهم، الآن، يتخبّطون كالعميان في مواجهة تحديات لم يسبق أن واجهوها، ودون أن يتلقوا التدريب الضروري للتعامل معها.

نعود الآن إلى ثورة المعلومات والاتصالات والمواصلات. على الدبلوماسي، في الحقبة الجديدة، أن يكف عن إضاعة وقته في كتابة تقارير مطوّلة لا يقرأها أحد، ويركز كل طاقته على تحليل التطوّرات التي تمسّ دولته، لا مجرد تسجيلها. وبديهي أن المهارة التي يحتاج إليها محلّل التطورات تختلف - جذريًا - عن مهارة كاتب التقارير. والحقيقة المرّة أن معظم سفراء العالم الثالث لا يزالون يبعثرون جهودهم في أنشطة لم يعد لها أيّ مبرّر. نحن في السفارة السعودية في لندن نقوم يوميًا بمتابعة ما تنشره الجرائد البريطانية من مواضيع تهم

المملكة، ونقوم بترجمتها وطباعتها وإرسالها إلى الرياض، وهذه مهمة تحتاج إلى تفرغ كامل من ستة زملاء.

في المستقبل لن تكون هناك ضرورة لعملية كهذه. وسوف يتمكن الزملاء المشغولون الآن بالنسخ والترجمة من الانتقال إلى مهام فكرية تحليلية أهم بكثير. كما أن الاتصالات المباشرة بين صانعي القرار، متجاهلين البعثات الدبلوماسية، تضيف تحديات جديدة، لم يكن الدبلوماسي يواجهها حين كان كل شيء يتمّ عن طريقه. في معظم الحالات، بعد أن يتم الاتصال المباشر بين العاصمتين، تُترك التفاصيل للدبلوماسيين. معنى هذا أن ثورة الاتصالات والمواصلات همّشت عملاً تقليديًا من أعمال الدبلوماسي، وفي الوقت نفسه أضافت إليه مهمّة جديدة. قال دبلوماسي كبير في السفارة الأمريكية بلندن خلال ندوة عن الموضوع: «إذا جاء وفد رسمي من واشنطن للتعامل المباشر مع الحكومة البريطانية، كان معنى هذا أن تُكرّس السفارة معظم طاقاتها بضعة أسابيع للتعامل مع آثار الزيارة».

وهناك جانب آخر لا يمكن إهماله من جوانب الثورة المعلوماتية. أصبحت المعلومات المتوافرة، الآن، عبر الإنترنت

طوفانًا حقيقيًا. أصبح بوسع المرء أن يجد آلاف الصفحات في موضوع محصور واحد. وأقول: - على سبيل المثال العابر - انني حين كنت أنقّب عن معلومات لهذه المحاضرة، وجدت مئات الصفحات التي تتعرض - على نحو أو آخر - للدبلوماسية في حقبة العولمة. لم يعد يكفي أن يكون بوسع الدبلوماسي الوصول إلى المعلومات، وهذه عملية يمكن إتقانها خلال أيام، ولكن عليه أن يكون قادرًا على غربلتها، والتفرقة بين الغث والسمين؛ وهذه عملية يتطلب إتقانها عدة سنوات. كثيرًا ما يتساءل المتسائلون كيف ترتكب دولة مثل الولايات المتحدة أخطاءً فادحة على الساحة الدولية، وهي تملك من أجهزة جمع المعلومات ما يمكنها من التنصّت على أي مكالمة هاتفية في العالم؟ والجواب هو أن المشكلة تجيء من تخمة المعلومات التي تؤدي إلى عسر الهضم. إن المعلومات الزائدة تسبّب من الضرر أكثر مما تسبّبه المعلومات الناقصة. بوسعي أن أسجّل مليون مكالمة هاتفية يوميًا، ولكن هل بوسع أحد أن يحلّل مليون مكالمة هاتفية يوميًا؟!

والتحدي الرابع هو تحدي التخصيص. لا توجد وزارة خارجية واحدة في العالم كله لا تشكو من النقص المتزايد في

اعتماداتها. معنى ذلك، ببساطة، أن على الدبلوماسي الواحد في الحقبة الجديدة أن يقوم بالعمل الذي كان يقوم به عدة دبلوماسيين في الماضي. وهناك، الآن، توجه قوي نحو إعطاء عدد من الأعمال المرتبطة بالدبلوماسية إلى القطاع الخاص. حراسة المقار الدبلوماسية - في كثير من الدول - توكل إلى شركات خاصة بعد أن كان يقوم بها جنود من الدولة المضيفة، أو الدولة المرسلة. وهناك تفكير جدّي في العواصم الغربية في إيكال عدد متزايد من المهام للقطاع الخاص، وهذه المهامّ تشمل - على سبيل المثال لا الحصر - موضوعات مثل السفريات، وجزء كبير من أعمال شؤون الموظفين التقليدية، وتوزيع المساعدات الإنسانية. وفي عصر التخصيص لا يكفي أن يكون الدبلوماسي ملمّاً بقواعد الإدارة العامة، بل لا بُدّ أن يكون خبيرًا بأسرار العمل التجاري.

تلجأ الدول الغربية إلى إعارة عدد من دبلوماسييها للعمل فترة معيّنة في شركات القطاع الخاص، وإلى استعارة أفراد من القطاع الخاص للعمل في الجهاز الدبلوماسي، وهذا توجّه حميد بالغ الأهمية، لا نجد للأسف ما يماثله في دول العالم الثالث.

إن القضايا التي تحاصر الدبلوماسي - اليوم - تشمل أشياء مثل اجتذاب الاستثمارات إلى دولته، والتفاوض حول معاهدات ضريبية، وحل قضايا تجارية معقدة، وبيع صادرات دولته - وكل هذا يتطلب لغة جديدة - هي لغة العمل التجاري.

ننتقل، الآن، إلى التحدّي الإعلامي. لا أعتقد أن التأثير الواضح الطاغي لوسائل الإعلام، في أيامنا هذه، يحتاج إلى إيضاح، ولا أعتقد أنه يخفى على أحد. ودول العالم الثالث لا تنقصها الكفاءات البشرية المؤهلة التي درست الإعلام في جامعات الغرب، ولا تكاد تخلو سفارة من واحدة أو أكثر من هؤلاء الإعلاميين. المشكلة تكمن في كون دول العالم الثالث لم تستوعب ثلاث حقائق رئيسية من حقائق الإعلام المعاصر.

الحقيقة الأولى، أن هذا الإعلام - في مجمله - أصبح تجاريًا محضا لا تمارس الحكومات أي تأثير عليه. لا يزال سفراء العالم الثالث يحتجّون - برتابة قاتلة - لدى وزارات الخارجية على ما تنشره وسائل الإعلام الغربية. هذا المجهود ليس مجهودًا ضائعًا فحسب؛ إنه يعطي انطباعًا عن عقلية متخلفة لا تستطيع مجاراة العصر. الحكومات الغربية هي

الضحية الأولى للإعلام الغربي. ومن المضحك المبكي أن تجد سفراء يطلبون من هذه الحكومات حماية دولهم من هذا الإعلام.

والحقيقة الثانية التي لم تستوعبها حكومات العالم الثالث بعد، أن وسائل الإعلام لا تريد سوى شيء واحد، وشيء واحد فقط، المعلومة، والمعلومة التي تُقدّم في وقتها. إن الأساليب الإعلامية التقليدية مثل إصدار الكتيبات الملوّنة واستئجار صفحات بمناسبة اليوم الوطني ودعوة الصحفيين لحضور الافتتاحات أصبحت، الآن، مجهودًا عقيمًا بلا جدوى. والمشكلة التي تواجه دبلوماسيّ العالم الثالث أنهم لا يملكون الشيء الوحيد الذي يريده الإعلام، أي لا يملكون المعلومات. وكثير من هؤلاء السفراء لا يستطيعون الحديث مع وسائل الإعلام إلاّ بإذن، وعندما يصل هذا الإذن عبر التسلسل الإداري، يكون الموضوع قد أصبح في ذمّة النسيان.

والحقيقة الثالثة عن الإعلام المعاصر أنه يتجه يومًا بعد يوم إلى الإثارة. والإثارة تعني البحث عن الفضائح، والتنقيب عن العيوب، وإعتماد أسلوب النقد اللاذع المرير. وحتى وسائل

الإعلام الغربية الرصينة تجد نفسها مدفوعة، تحت ضغط المنافسة، إلى المشي في هذا التيّار. حكومات العالم الثالث التي تعودت على إعلامها المُدجّن، تجد من الصعب عليها أن تفهم إعلامًا يعيش على كشف العورات وتتبع المثالب. على هذه الحكومات، إذا أرادت حقًا أن يكون لها صوت مسموع، أن تقبل هذا الإعلام على علاّته، بخيره وشرّه، وأن تتخلّى عن الحساسية التقليدية تجاه ما ينشر عنها من انتقادات.

قلتُ في بداية الحديث إن موضوع انقراض الدبلوماسيين في حقبة العولمة كان محور ندوات عديدة عقدت في الغرب. ولا بدّ أن أقول، الآن، إن هذه الندوات انتهت جميعها إلى أن الدبلوماسية ستقوم في الحقبة الجديدة بدور بالغ الخطورة، وإن الحاجة إليها سوف تكون أشدّ مما كانت عليه في السابق. إلاّ أن هناك نتيجة أخرى ملازمة لهذه النتيجة، وهي أن على الدبلوماسية أن تعيد صنع نفسها، إذا كانت تريد أن تلعب هذا الدور. باختصار شديد، لا يمكن للدبلوماسية أن تواجه التحديات الجديدة بالمهارات القديمة.

أودّ أن أختم حديثي بمثل حي عن التأقلم المطلوب من

المراسلات تتم الآن بالطرق الإلكترونية. وتنشر الوزارة عبر الإنترنت أكثر من عشرة آلاف وثيقة أسبوعيًا. تخصص الوزارة ٣٥٪ من مواردها البشرية لتنمية الصادرات البريطانية والدفاع عن مصالح بريطانيا الاقتصادية. وهناك قرابة سبعين موظفًا يتابعون عملية اجتذاب الاستثمار إلى بريطانيا. اعتمدت الوزارة أسلوب السفارة المصغرة: يقوم رئيس البعثة بمساعدة زميل أو زميلين بكل الأعمال التي تقوم بها السفارة الضخمة. وهناك وزارة إعلام مصغرة داخل الوزارة، تنتج سنويًا آلاف البرامج الإذاعية والفضائية التي تُبثّ عبر العالم كله. هناك دورات مكثفة تشمل كل المواضيع التي تتعامل معها الوزارة، دورات لا يُعفى أحد - مهما كان موقعه - من حضورها. وقبل بضعة سنوات ترك وكيل الوزارة الدائم - أعلى الدبلوماسيين مرتبة - مكتبه ليدخل كلية إدارة، طالبًا من جديد.

إن العولمة فترة حرجة، فيها من الفرص بقدر ما فيها من المخاطر. وقدرتنا على اغتنام الفرص وتجنب المخاطر، تعتمد - إلى حد كبير - على قدرتنا على التعامل مع الظواهر الجديدة القادمة مع العولمة - والدبلوماسية أداة هامة من أدوات هذا التعامل. إلاّ أن على الدبلوماسية أن تدخل المدرسة من جديد،

وتخرج منها بالمهارات الجديدة. نجحت الدبلوماسية في عدد من الدول من اجتياز الامتحان، وليس هناك ما يحول دون نجاحها في بقيّة الدول. إلاّ أن الزمن لا ينتظر أحدًا - وعلينا أن نتحرك بسرعة المتغيرات نفسها، إذا أردنا أن يكون لنا رأي في هذه المتغيّرات.

تحدي التدريب: نظرة مقارنة[١]

عندما تلقّيت دعوتكم الكريمة للحديث عن التدريب كان رد فعلي الأول هو الرغبة في الاعتذار، وكان هناك سبب وجيه للاعتذار. مع تركي العمل في قطاع الصناعة منذ قرابة عشرين عامًا، ودّعت الاهتمام بشؤون الصناعة وشجونها، بما فيها التدريب. منصرفًا بكليّتي إلى عملي الجديد ومتطلباته الجديدة. إلا أنني، بعد مزيد من التفكير، وجدت أنه يصعب عليّ أن أعتذر عن دعوة جاءت من غرفة تجارية/صناعية عريقة نشطة، أكنّ لها ولمبادراتها المتوالية كل احترام. تساءلت، بعدها، عما يمكن لدبلوماسي كهل أن يقوله في مجال لم يعد يعمل فيه، أو يهتم به. أمام رجال أعمال بارزين يعايشون هموم التدريب ليل نهار.

بعد إمعان الفكر، وجدت أن أقصى ما أستطيع أن أقدّمه هو خلاصة تجربتي الشخصية القديمة مع التدريب، مطعّمة بمعلومات جديدة عن التدريب في بريطانيا، وعدد من الدول الصناعية الأخرى. إذا وجدتم في حديثي شيئًا من الفائدة

(١) محاضرة ألقيت في الغرفة التجارية الصناعية في الدمام، سنة ٢٠٠١م.

فالحمد لله وحده، وإن لم تروا فيه ما يغني أو يسمن من جوع فلا تلوموا إلا أنفسكم. لم تكونوا بحاجة إلى دعوة دبلوماسي شاعر للمحاضرة في موضوع لا توجد بينه وبين الدبلوماسية أي صلة، ولا يقوم بينه وبين الشعر أي نوع من أنواع الصداقة.

قبل أن أتحدث عن تجربتي مع التدريب، أودّ أن أتحدث عن تجربتي مع العمالة الوطنية. لقد تعودنا، جميعا، على الحديث عن نفور المواطن السعودي من الأعمال اليدوية، بمختلف أنواعها، حتى أقنعنا أنفسنا - مع التكرار - أن الأمر يعود إلى طبيعة المواطن السعودي نفسها. حقيقة الأمر أني أعتقد أن السبب يعود إلى الطفرة وما واكبها من فرص. طبيعة المواطن السعودي لا تختلف عن طبيعة البشر أجمعين: النزوع إلى العمل المريح المجزي، والبعد عن العمل الشاق، خاصة إذا لم يكن مجزيًا.

لم يكن المواطن السعودي قبل الطفرة ينفر من الأعمال اليدوية. أذكر أنني عندما توليت عمادة كلية التجارة بجامعة الملك سعود قبل ثلث قرن، كنت أستقبل يوميّاً ما بين أربعة أو خمسة مواطنين يبحثون عن العمل. كانوا يريدون أي عمل

متاح، مهما كان شاقًا، ولم تكن الظروف وقتها تسمح لي أن أقدم لهم أي شيء سوى الاعتذار. وعندما انتقلت للعمل بمؤسسة الخطوط الحديدية في الدمام عام ١٣٩٤هـ (١٩٧٤م) لم يكن بجهاز العمل بالمؤسسة سوى قلّة قليلة من غير السعوديين لا أحسب نسبتهم تتجاوز ٥٪ من مجموع العاملين. كان سائقو القطار، عن بكرة أبيهم، من المواطنين. وكان العاملون في الميناء في الشحن والتفريغ، بأسرهم، من السعوديين. وكان السعوديون يقومون بمختلف أنواع الخدمة المنزلية والفندقية. علينا أن نتذكر عندما نرى ظواهر معينة في سوق العمل اليوم، أن الأمور لم تكن على هذا النحو من الأزل، ولن تستمر على هذا النحو إلى الأبد.

بدأت تجربتي مع التدريب في مؤسسة الخطوط الحديدية. كان في المؤسسة ورشة كبيرة تتولى أعمال الصيانة للقطارات وبقية آليات المؤسسة ومعدّاتها. كانت الورشة، في حقيقة الأمر، معهدًا تدريبيًا يتلقى فيه الشباب السعودي التدريب على رأس العمل. مع بداية عملي في المؤسسة ظهرت بدايات الطفرة تحمل معها ما لم يكن متوافرًا قبل من فرص. جدّت إغراءات تجتذب المهنيين المدرّبين إلى مواقع عمل خارج

المؤسسة. كان الزملاء في إدارة شؤون الموظفين يشكون مرّ الشكوى من تسرب هؤلاء المهنيين للعمل مع شركات في القطاع الخاص. وكان اللّحامون، على وجه الخصوص، عُرضة لإغراءات كبيرة. كان راتب الواحد منهم لا يتجاوز ألفي ريال في المؤسسة، وكان بوسعه الحصول على خمسة أضعاف هذا الراتب خارج المؤسسة. كنت أتظاهر بالتعاطف مع شكاوي الزملاء في شؤون الموظفين، وإن كان تعاطفي الحقيقي مع أولئك المتسربين. كنت سعيدًا برؤية شباب طموح يحاول تحسين وضعه المادي بتغيير موضع عمله. وكان الإقبال على التدريب، - أي على الورشة - مستمرًا. مع كل مهني يغادر كان هناك شاب جديد يطلب العمل. الدرس الأول الذي تعلّمته في مجال التدريب هو أنّه بقدر ما يكون الحافز المادي مُغريًا بقدر ما يزيد الراغبون في التدريب.

وكانت تجربتي الثانية في مجال التدريب أيام كنت في وزارة الصناعة والكهرباء. كان الزميل العزيز المهندس يوسف الحماد - رحمه الله - يرأس مجلس إدارة الشركة الموحدة للكهرباء في المنطقة الوسطى. قال لي، ذات يوم، إنه يفكر في إنشاء معهد صغير للتدريب، يتيح للشركة الحصول على

حاجتها من الكهربائيين. كنت متأثرًا بالكلام الشائع عن عزوف الشباب السعودي عن العمل اليدوي، وكنت متخوفًا بعض الشيء، ومع ذلك أعطيته الضوء الأخضر.

أعلن المعهد عن حاجته إلى أربعين متدربًا وفوجئنا بقرابة أربعمئة متقدم، جميعهم من الحاصلين على شهادة الإعدادية. كان ذلك في نهاية السبعينيات الميلادية، أي في أوج الطفرة. كنت أزور المعهد بانتظام، وأتابع أحوال المتدربين بنفسي. كان من الواضح لي أنه بالإضافة للوظيفة المضمونة ذات الدخل المعقول، كان من بين أسباب الإقبال على البرنامج الاعتزاز بمهنة الكهربائي، التي ينظر إليها المجتمع بشيء غير قليل من التقدير، باعتبارها عملاً لا يكاد يختلف عن عمل المهندس. الدرس الثاني الذي تعلّمته في مجال التدريب هو أنه بقدر ما تكون نظرة الناس إلى الحرفة موضع التدريب إيجابية، بقدرما يرتفع عدد الراغبين في تعلّم هذه الحرفة.

وكانت تجربتي الثالثة في مجال التدريب مع سابك. كانت هناك ضغوط شديدة بأن نحاول، منذ اليوم الأول، تشغيل المجمعات الصناعية بأيد عاملة سعودية. إلا أننا - زملائي في الشركة وأنا - قاومنا هذه الضغوط، وآثرنا أن نأخذ بالتدريج

حسب برنامج زمني معقول. كان القرار أن نبدأ العمل وربع العاملين في المجمعات من السعوديين، على أن نحاول خلال عشر سنوات من التشغيل أن نرفع النسبة لتصبح ٧٥٪ - ونعمل بعد ذلك على زيادتها بالتدريج.

لاقينا في البداية صعوبات هائلة في تدريب المواطنين، وتحمل الجيل الأول من المبعوثين إلى أمريكا واليابان وألمانيا للتدريب مختلف أنواع الصدمات. قرأت قبل أسابيع خبرًا عن مجمع من مجمعات سابك الصناعية يذكر أن قرابة ٩٥٪ من العاملين في المصنع من السعوديين. معنى هذا أن برنامجنا للتدريب قد آتى ثماره. الدرس الثالث الذي تعلمته في مجال التدريب هو أنه بمقدار ما يكون برنامج التدريب واقعيًا ومرنا، بمقدار ما تزيد احتمالات نجاحه. إن الدراسات النظرية التي تتجاهل الواقع، وما يُبنى عليها من مخططات، ليس لها سوى مصير واحد هو الفشل.

أرجو أن تسمحوا لي، الآن، بالانتقال من تجربتي الشخصية المحدودة إلى آفاق أوسع وأرحب. هي تجارب عدد من الدول الصناعية في مجال التدريب. سأحاول - حتى لا أغرقكم في

دوّامة من الأرقام والإحصائيات القاتلة - أن أصوغ ما أود قوله على هيئة ملاحظات، يتبع كل ملاحظة تعقيب حول ما يمكننا - في المملكة - أن نعمله أو لا نعمله، لنستفيد من الظاهرة موضوع الملاحظة.

الملاحظة الأولى: هي أن هناك اهتمامًا كبيرًا متزايدًا بالتدريب في الدول الصناعية كلّها. في اليابان هناك ٣,٥٧٣ كلّية مهنية ينتسب إليها ٧٦٠ متدرّب. وفي ألمانيا تضم برامج التدريب حوالي ٦ ١ مليون متدرّب. وفي بريطانيا، في سنة ١٩٩٨م وحدها حصل ٤٤٦ متدرّب على الشهادة الوطنية للحرف. على أنه إذا كان هناك اهتمام كبير بالتدريب في كل مكان، فلا يوجد نموذج عالمي واحد يمكن نقله. في بريطانيا توصف برامج التدريب لكثرتها وتنوعها بالغابة. في بعض الدول هناك جهة مركزية واحدة مسؤولة عن التدريب، بينما لا توجد مثل هذه الجهة في دول أخرى. في بعض الدول هناك تنسيق فعّال بين مختلف البرامج التدريبية، وفي بعضها الآخر هناك منافسة على اجتذاب المتدربين بين البرنامج.

نخلص من هذه الملاحظة بنتيجتين. الأولى، أننا، رغم كل ما حققناه في مجال التدريب، لا نزال في أول الشوط مقارنة بما

تم تحقيقه في الدول الصناعية. والثانية، أن علينا أن نتعلم قدر ما نستطيع من تجارب الدول التي سبقتنا، ولكن علينا أن ندرك أنه لا يوجد نموذج نظري كامل نستطيع أن ننقله بحذافيره. علينا، في نهاية المطاف، أن نطور نموذجنا الخاص بنا.

والملاحظة الثانية: هي أنه لا توجد دولة صناعية واحدة راضية عما حققته في مجال التدريب. هناك عمليات مراجعة وتقويم تدور طيلة الوقت. أذكر، على سبيل المثال، أن كوريا توشك أن تبدأ عهدًا جديدًا في التدريب بتعيين نائب لرئيس الوزراء يتولى المسؤولية المباشرة عن قضايا التعليم والتدريب. وفي ألمانيا، اكتشفت الدولة أن كل برامجها لا تستطيع تأهيل عدد كاف من الفنيين في مجال الكمبيوتر، فسارعت بوضع خطة خاصة تكفل رفع عدد الفنيين من العدد الحالي ١٤ فني، إلى ٤٠ فني بعد ثلاث سنوات. وفي بريطانيا عيّن وزير التعليم والعمل قبل سنتين لجنة وطنية عليا تتولى مراجعة كل البرامج التدريبية وتضع خطة وطنية شاملة لسدّ النقص في الكفاءات المُدرّبة.

أحسب أن من واجبنا، إذا كان هذا الوضع في أكثر الدول الصناعية تقدمًا، أن نذكر أنفسنا أن ما أنجزناه في حقل

التدريب ليس سوى قطرة في بحر. وحتّى ذلك الجزء اليسير الذي حققناه يجب أن يظل، باستمرار، موضع التقويم وإعادة النظر.

والملاحظة الثالثة: هي أن هناك، في كل مكان تقريبًا، نزعة واضحة لدى الشباب تميل إلى تفضيل الدراسة الجامعية على أي نوع من أنواع التدريب المهني. في بريطانيا، على سبيل المثال، تشير دراسة أجريت سنة ١٩٩٧ على شباب أنهوا دراستهم الإلزامية في سنة السادسة عشرة، إلى أن ٦٧٪ منهم اتجهوا إلى إكمال التعليم الثانوي تمهيدًا لدخول الجامعة، بينما توجّه ١٠٪ فقط إلى برامج التدريب، وانخرط ٨٪ في سوق العمل مباشرة وظل الباقون، بلا تعليم أو تدريب، عاطلين عن العمل.

لنا، إذن، أن نستنتج أن الشاب السعودي ليس بدعًا بين الشباب في اتجاهه إلى تفضيل الجامعة على معاهد التدريب. وعلينا، إذن، ألا نضيع الوقت في التذمّر والشكوى من الوضع، وأن نحاول أن نبحث الوسائل الكفيلة بتحسين الوضع.

والملاحظة الرابعة: مرتبطة بسابقتها ارتباطاً وثيقًا، وهي أن النظرة إلى التعليم الجامعي وإلى التدريب في أي مجتمع نظرة ديناميكية متغيرة. لنعد إلى بريطانيا مرة أخرى. رغم ميل الشباب الواضح إلى الجامعة، فإن الشهادة الجامعية فقدت كثيرًا من بريقها السابق. حتى الستينات كانت هذه الشهادة دليل تفوق عقلي لا يناقشه أحد. مع كثرة الجامعات والتساهل في متطلبات الدخول، زال شيء من السحر القديم. في الماضي، كان الشاب الذي ينحدر من خلفية عمالية ويدخل الجامعة، يعامل من قبل أقرانه بكثير من الإعجاب. أما الآن فمثل هذا الشاب لم يعد موضع الإعجاب من الأقران الذين يعدّونه مستسلمًا للخيار الأسهل، وليس بالضرورة الأفضل. في الماضي، لم يكن يلتحق ببرامج التدريب سوى العاجزين عن إكمال الدراسة الثانوية والجامعية، أما الآن فيوجد كثيرون يختارون المجال المهني رغم قدرتهم على دخول الجامعة.

من هنا لا ينبغي أن نعتبر الوضع القائم لدينا فيما يتعلق بتفضيل الجامعات قدرًا مقدورًا لا يمكن الإفلات منه. حقيقة الأمر، أن نجاحنا في تطوير برامج تدريبية مغرية سوف يؤدي - بالضرورة - إلى تضاؤل البريق المحيط بالشهادة الجامعية.

ولنا في هذا الصدد أن نستذكر الوضع في ألمانيا. حيث ينظر الناس إلى الحِرف بكثيرمن الاحترام. تشير الإحصائيات إلى أن قرابة ٧٠٪ من الشباب الذين ينهون تعليمهم الإلزامي ينخرطون في برامج تدريبية تؤهلهم لحرفة من الحِرف.

والملاحظة الخامسة: هي أن هناك، في كل مكان، أنواعًا معيّنة من التدريب تجذب إليها الشباب أكثر من غيرها. برامج التدريب على الكمبيوتر تلقى الكثير من الإقبال في كل الدول. وفي بريطانيا يحتوي نظام التأهيل الوطني على اثنى عشر مجالاً. أولاً، العناية بالحيوانات، ثانيًا، النبات والأرض، ثالثًا، الثروات الطبيعية واستخراجها، رابعًا، الإنشاء، خامسًا، الهندسة، سادسًا، الصناعة، سابعًا، المواصلات، ثامنًا، تقديم البضائع والخدمات، تاسعًا، تقديم الخدمات الصحية والاجتماعية، عاشرًا، تقديم الخدمات التجارية، أحد عشر، الاتصالات، اثنا عشر، تطوير المعرفة والتواصل الشخصي. توضح الإحصائيات أن أكثر هذه البرامج شعبية هو تقديم الخدمات التجارية، ويليه مباشرة، تقديم البضائع والخدمات. كما تشير الدراسة إلى أن إدخال نظام الشهادة الوطنية للحرف في منتصف التسعينيات قد أدّى إلى زيادة ملحوظة في أعداد

المتدربين بالنظر إلى ما تتمتع به هذه الشهادة من سمعة طيبة، خاصة بعد أن تبين أن ٨٢٪ من الحاصلين عليها استطاعوا العثور على عمل.

نخلص من هذا إلى أننا لا نستطيع إرغام أحد على قبول نوع من التدريب لا يميل إليه، أو لا تمكنه قدراته من إتمامه بنجاح. ونخلص من هذا إلى أنه بقدر ما ننجح في تقديم تشكيلة منوّعة وجذّابة من برامج التدريب بقدر ما ننجح في دفع الشباب إلى الالتحاق بهذه البرامج.

والملاحظة السادسة: هي أن هناك شعورًا متزايدًا في كل مكان بأن التدريب لم يعد - كما كان في الماضي - مقرّرًا ينتهي بعد سنة أو سنتين بإعطاء المتدرّب المهارة التي تكفل له العمل بقيّة حياته. هناك، الآن، مع التطورات التقنية السريعة اقتناع سائد بأن التدريب، شأنه شأن التعليم، عملية مستمرة تستغرق الحياة كلها. إن من لديه أدنى إلمام بقطاع المعلوماتية يدرك أن ما يشهده هذا القطاع من تطورات مذهلة في سرعتها يجعل التدريب الذي حصل عليه موظف ما بالأمس مجرد معلومات تجاوزها الزمن اليوم.

وأحسب أننا نحسن صنعًا لو تخلصنا من نظرتنا القديمة إلى الوظيفة باعتبارها حقًا مكتسبًا مدى الحياة، ونظرنا إليها نظرتنا إلى تحدٍّ يتغير كل يوم، وتتغيّر معه متطلباته. إن التدريب المستمر ضروري لمتابعة التغييرات المستمرة، ولا نستطيع أن نضمن هذا التدريب إلاّ إذا حولنا موقع العمل إلى فصل دراسي يقدم للعاملين، أولاً بأول، كل جديد.

والملاحظة السابعة: هي أن التدريب لا يجب أن يهيىء المتدرب لشغل وظيفة في متجر أو مصنع فحسب، بل يجب أن يؤهله لأن يصبح رب عمل يستقلّ بعمله. ونجد في بريطانيا أمثلة كثيرة على هذا التوجه الذي بدأ في أيام حكومة السيدة مارجريت ثاتشر واستمرّ في النمو. تشير الإحصائيات إلى أن ثلثي المشاريع التجارية في بريطانيا لا يعمل فيها سوى فرد واحد، وأن هناك ١١٪ فقط من المشاريع يزيد عدد العاملين فيها عن خمسة أشخاص.

لا توجد لديّ إحصائيات عن الوضع لدينا، وإن كنت أعتقد أنه لا يوجد عندنا ما يقارب هذا التوجه. وهنا أرجو أن تسمحوا لي أن أعرب عن اعتقادي أننا نستطيع تغيير هذا

الوضع بالاستفادة من أفكار رائدة في مؤسسة بريطانية رائدة هي صندوق أمير ويلز. وبالنظر إلى الأهمية التي أعلقهاعلى هذه الأفكار أستأذنكم في أن أتحدث عنها بشيء من التفصيل فور انتهائي من الحديث عن الملاحظات.

والملاحظة الثامنة: وأحسبها أهمّ الملاحظات، هي أن كل برامج التدريب الناجحة، في كل مكان، تقوم على مشاركة حقيقية فعّالة بين القطاع الخاص والحكومة. لابد أن تكون الأمور على هذا النحو بعد أن حلّ القطاع الخاص محل الدولة بإعتباره مجال العمل الطبيعي. لابد أن يكون للقطاع الخاص زمام المبادرة في تحديد الاحتياجات التي يتطلبها سوق العمل، وأن يكون له دوره في الإشراف على التدريب الذي يسدّ هذه الاحتياجات.

هناك أمثلة كثيرة على هذه المشاركة، إلا أن المثال الأبرز والأقدم والأنجح هو نموذج التدريب في ألمانيا. حقق هذا النموذج من النجاح ما جعل عددًا متزايدًا من الدول يحاول اقتباسه. يقوم البرنامج على جزأين رئيسيين هما التدريب العملي والدراسة النظرية، مع إبراز دور التدريب العملي الذي

يستغرق ثلثي وقت المتدرب. يتقاسم القطاع الخاص والقطاع العام المسؤولية عن التمويل وعن التدريب. تتولى مؤسسات القطاع الخاص تقديم التدريب، وتتحمل كافة نفقاته، بالإضافة إلى راتب المتدرب. بينما تتولى حكومات الولايات الألمانية المختلفة عبء الجانب النظري، عن طريق كليات مهنية تقيمها وتتولى كافة نفقاتها. وهكذا ينتقل المتدرّب من وظيفته في الشركة إلى مكانه في الفصل، وبالعكس. بعد ثلاث سنوات ينهي المتدرب البرنامج وقد تأهل لحرفة من بين ٣٧٠ حرفة يتضمنها البرنامج.

إن مقدار نجاح هذا البرنامج يتضح لنا عندما نتذكر أن مستوى البطالة بين الشباب في الاتحاد الأوروبي سنة ١٩٩٩م كان ١٩٪ بينما كان مستواه في ألمانيا ٩٪. يساهم في البرامج ٩٠٠ مؤسسة تجارية، ويبلغ مقدار ما تنفقه هذه المؤسسات على التدريب ما يعادل ٢,٥٪ من مجموع الرواتب فيها.

لا أودّ التقليل من الدور الذي قام ويقوم به القطاع الخاص السعودي في التدريب. ومع ذلك أعتقد أنكم تتفقون معي في

أن هذا القطاع لم يقم، بعد، بدور شبيه بدور القطاع الخاص في الدول الصناعية. لقد قلت، في البداية، إنه لا يوجد نموذج كامل جاهز للنقل، ومع ذلك فنحن قادرون على أن نقتبس من تجارب الدول المختلفة بعض الجوانب الناجحة، وفي هذا المجال تستحق التجربة الألمانية المزيد من الدراسة والتأمل.

إن المشاركة لا تعني قيام علاقة هادئة خالية من الصعوبات. ولعل رجال الأعمال يعرفون أكثرمن أي فئة أخرى أن العلاقة مع المنافس كثيرًا ما تكون أسهل وأقل تعقيدًا من العلاقة مع الشريك. ومن هنا لا ينبغي لنا أن نيأس عندما نلاحظ وجود شيء من سوء الفهم، أو حتى عدم الفهم، بين القطاعين الخاص والعام. حتى في المثال الألماني الناجح تشكو الدولة من قلة عدد المؤسسات الخاصة المشاركة في البرنامج ٩٠٠ مؤسسة من مجموع ٦ ١ مليون مؤسسة - وفي بريطانيا، هناك شكوى متبادلة مستمرة بين الدولة ورجال الأعمال. على أنه كائنة ما كانت صعوبات المشاركة فلا مفر أمامنا من التسليم بأن التدريب الناجح لا يمكن أن يقوم على ساق واحدة، ولا بد من وجود الركيزتين: الدولة ورجال الأعمال. أعتقد أن لقاء مثل لقائكم هذا، ولقاءات أخرى

مماثلة، يمكن أن يضع الخطوط الرئيسية لهيكلية التعاون المنشود بين القطاعين.

اسمحوا لي، الآن، أن أعود إلى صندوق أمير ويلز، الذي يتبناه ولي عهد بريطانيا ويتابع عمله بنفسه متابعة شخصية يومية. بدأ الصندوق عمله سنة ١٩٨٦م ولا يزال مستمرّاً حتى اليوم. يقدم الصندوق قرضًا لا يتجاوز ١٠ جنيه، بالإضافة إلى الخبرة الفنية للمتقدم الذي تتوافر فيه الشروط. ويشترط في المتقدم أن يكون بين سني الثامنة عشرة والثلاثين، وأن تكون لديه فكرة مبتكرة تحتاج إلى تمويل، وتعطى الأفضلية للأقليات والطبقات محدودة الدخل. نجح الصندوق في تمويل ٤٠ مشروع تجاري ناجح، تطور بعضها فأصبح مؤسسات كبرى تتعامل بملايين الجنيهات.

أرجو أن تلاحظوا أن القرض - وهو مبلغ صغير - ليس الجزء الأهم من عمل الصندوق. الجزء الأهم هو الاستشارات التي يقدّمها الصندوق مع القرض، وكل هذه الاستشارات تتم بواسطة رجال أعمال يقدّمون خدماتهم للصندوق تطوعًا بلا مقابل. ولكي أوضح كيفية عمل الصندوق أفترض أن شابًا تقدم

يطلب قرضًا لإقامة مشروع ما، وليكن محلاً صغيرًا للصباغة. بعد أن يوافق الصندوق على القرض، يحول الشاب إلى خبير في التمويل. هذا الخبير الذي يعمل عادة في بنك، يجلس مع الشاب عدة جلسات، ويبحث معه تمويل المشروع. بعد ذلك ينتقل الشاب إلى خبير في الإعلان، يعمل عادة في شركة إعلان، ليدل الشاب على أفضل الطرق لترويج خدماته. إذا احتاج الشاب إلى خبير بشؤون العمل، رتب الصندوق له موعدًا مع متطوع آخر. وهكذا يحصل الشاب على الخبرة الفنية الضرورية لنجاح مشروعه دون أن يدفع مقابلها شيئًا.

أذكر لكم، على سبيل المثال، حكاية مشروعين بلغا قمة النجاح. بدأ المشروع الأول بداية بسيطة بحلاق يجوب الحيّ على دراجة ويتوقف عند بيوت الزبائن الراغبين في الخدمة. سرعان ما تحولت الدراجة إلى سيارة، وزاد عدد العاملين في المشروع حتى وصلوا العشرات. والفكرة الثانية بدورها بدأت بداية بسيطة بمختبر صغير جدًا، يحلل العينات الطبية التي لا تحتاج إلى أجهزة معقدة بنصف سعر المستشفيات، وينجزها في نصف الوقت المعتاد. لقيت الفكرة من النجاح ما جعلها

تتوسع وتنمو. أصبح الشابان اللذان دخلا الميدان بقرض صغير الآن من أصحاب الملايين.

لعلكم تذكرون أن صندوق التسليف السعودي أقيم بهدف تقديم قروض حسنة، تُتيح للراغبين من خرجي المعاهد الفنية فتح محلات خاصة بهم، بالإضافة إلى تقديم القروض الشخصية للعلاج أو الزواج. إلا أن التجربة أثبتت أن الأغلبية الساحقة من القروض كانت لأغراض شخصية، ولم يتحقق الهدف المهني المنشود. إننا لا نحتاج إلى أموال كثيرة لكي نبدأ مشروعًا شبيهًا بصندوق أمير ويلز، ولكننا نحتاج إلى جهود تطوعية كبيرة يقدمها رجال الأعمال، والعاملون في مؤسساتهم، بلا مقابل. إنني أرجو أن تدرس غرفتكم الموقرة إمكانية تبني مبادرة من هذا النوع ويسرني أن أقول لكم إنني سوف أكون تحت تصرف الغرفة لتقديم أي استشارات تحتاج إليها خلال بحث الفكرة، وبلا مقابل طبعًا!

لعلّ بوسعي، الآن، أن ألخّص هذا الحديث كله فأقول: إن نجاحنا في إقامة برنامج تدريبي فعال يعتمد - أول ما يعتمد - على نجاحنا في إقامة مشاركة فعالة بين القطاعين الخاص

والعام. بعد ذلك يتوجّب على هذه المشاركة أن تنتج لنا برامج تدريبية تتميز بالتنوّع والمرونة والواقعية. إنني متفائل من استطاعتنا أن نواجه هذا التحدي بنجاح - بإذن الله - كما واجهنا من قبل بنجاح تحديات التنمية والتصنيع.

رجال الأعمال العرب في حقبة العولمة[١]

أشكركم على دعوتكم الكريمة للحديث، وأودّ أن أسارع فأقول: إني أوثر أن يكون الحديث معكم، لا إليكم. إن ما سأعرضه عليكم لا يعدو أن يكون محاولة للتفكير بصوت عال، وهذه المحاولة لن تكون ذات أثر إلا حين تجد صداها في محاولات مماثلة من جانبكم. إن العولمة هي موضوع الساعة، وقد كتب عنها، في كل لغة، ما يملأ عمارات ضخمة. ومع ذلك، كما سوف نرى، لا تزال العولمة محاطة بكثير من الأسرار والغموض في العالم العربي. لن ينجلي الضباب إلا إذا استطعنا أن نتناقش معتمدين على الحقائق والوقائع، بدلاً من الوضع الراهن، حيث تلعب الأوهام والظنون دور الحقائق والوقائع.

بادئ ذي بدء لابد أن أقول إنني أتحدث عن العولمة بمعناها الاقتصادي، رفع الحواجز والسدود أمام تحرك الاستثمارات والبضائع بين الدول، دون أن أغوص في أبعادها الحضارية أو العقائدية. إن كثيرًا مما يكتب عن العولمة باللغة العربية يصدر

(١) محاضرة ألقيت في الغرفة التجارية الصناعية في الرياض، سنة ٢٠٠٠م.

عن أيديولوجية سياسية مُعيّنة، وينتهي بأحكام إيدلوجية سياسية معينة. وأحسبكم في غنى عن الاستماع إلى مزيد من التنظير العقائدي الموروث، في جملته وكثيرمن تفاصيله، من عهود الحرب الباردة. سوف أتعامل مع ظاهرة العولمة بأقصى درجات الحياد. لن أنظر إليها نظرة العداء المطلق التي تميّز معظم الأدبيات العربية. ولن أعتبرها الفردوس الأرضي الذي ينتج الذهب والفضة للجميع، كما يفعل بعض المبشّرين بها.

وهنا لا بُدّ من التأكيد على أن الفوائد والمزايا المرتبطة بالعولمة لم تتوزع على نحو عادل بين الدول. حقيقة الأمر، أن الهوة بين الأغنياء والفقراء تتسع يومًا. بعد يوم. وزيادة التجارة التي واكبت ظهور العولمة حابت بعض الدول على حساب البعض الآخر.

وعلى سبيل المثال، في سنة ١٩٩٨م كانت حصة الدول الأقل نموًا، وهي تمثل ١٠٪ من سكان العالم، من التجارة الدولية لا تتجاوز ٤ ,.٪، وهي حصة تقل عن حصتها سنة ١٩٩٠م. كما أن الاستثمارات الدولية المتحركة عبر الحدود لم تتوزع على مناطق العالم بشكل منصف، بل كان للدول الصناعية منها نصيب

الأسد. وحتى الاستثمارات التي توجهت إلى الدول النامية وشبه الصناعية، ومقدارها ١٧٧ بليون دولار، تركّزت في ٢٠ دولة فقط ظفرت بـ ٨٣٪ من هذه الاستثمارات.

ومرة أخرى نجد الدول الأقل نموًا هي الدول الأقل حظًا. لم تستطع هذه الدول مجتمعة اجتذاب استثمارات تتجاوز ٣ بلايين دولار. واستعمال الإنترنت، رمز العولمة الأكبر، يعكس نفس التوزيع الظالم. ارتفع عدد مستعملي الإنترنت من ١٦ مليون سنة ١٩٩١م إلى ٣٠٤ ملايين هذه السنة، وكانت معظم الزيادة في دول العالم الصناعي. في أمريكا على سبيل المثال يستخدم أكثر من ٢٦٪ من السكان الإنترنت، وتنخفض هذه النسبة إلى ١٪ في جنوب آسيا وتنحدر إلى ٠٫٤٪ في أفريقيا السوداء. ولا شيء يعكس التفاوت الرهيب في الثروة في ظل العولمة كالإحصائية التالية. في سنة ١٩٩٨م امتلك ٢٠٠ شخص ١ ١٥٣ بليون دولار في الوقت الذي لم يمتلك فيه سكان الدول الأقل نموًا مجتمعين، وعددهم ٥٨٢ مليون إنسان سوى ١٤٦ بليون دولار. من الضروري، والحالة هذه، أن ندرك أن العولمة ليست مائدة تبسط للجميع ولكنها سباق شرس محموم تكون المكافأة فيه بقدر الجهد لا بقدر الحاجة.

وأصارحكم: إنني عندما بدأت الإعداد لهذه الكلمة فوجئت بندرة المعلومات التي يمكن الركون إليها. يبدو أن المثل الذي يقول: الذين يعلمون لا يتحدثون، والذين يتحدثون لا يعلمون، ينطبق على أدبيات العولمة. وجدت أمامي سيلاً هائلا من كتابات الأساتذة الجامعيين والفلاسفة والأدباء والصحفيين والساسة، وحتى الشعراء!، ولم أجد شيئًا يذكر من الفئة المعنية بالعولمة أكثر من أي فئة أخرى في المجتمع، وهي رجال الأعمال العرب.

وأصارحكم أنني أمام فقر المعلومات المذهل هذا، فكّرتُ جديًا في تغيير موضوع الكلمة. إلا أنني رأيت من الأجدى، بدلاً من الهرب، أن أحاول قدر الطاقة المحدودة، سد جزء يسير من الفراغ في المعلومات. قمت بتكليف فريق من أربعة باحثين بإعداد دراسة عن موقف رجال الأعمال العرب من العولمة. تحدث هؤلاء الباحثون مع العشرات من رجال الأعمال في مختلف أنحاء الوطن العربي، وناقشوا معهم، شفويًا وكتابيًا، مختلف جوانب العولمة. لا أزعم أن الدراسة تقوم على عينة علمية يمكن الاعتماد عليها، وبالتالي لا أزعم أن نتائجها تتصف

بدقة مطلقة. كل ما أتمنّاه هو أن تساهم الدراسة، ضمن نطاقها المحدود، في استجلاء بعض الغموض الذي لا يزال يكتنف بعض جوانب العولمة في وطننا العربي. عندما أتحدث عن «الدراسة»، في كلمتي هذه، فالمقصود هو البحث الذي قام به الباحثون الأربعة.

أود أن أبدأ باستعراض المخاوف التي أعرب عنها عدد كبير من رجال الأعمال العرب. الخوف الأول والأكبر هو الخوف من المنافسة الضارية مع مشروعات عالمية عملاقة. أشار رجل أعمال عربي أن البنوك العربية الخمسين الرئيسية، مجتمعة، لا تعادل حجم بنك غربي واحد، كالستي بانك مثلا. وأشار آخر إلى أن شركات التأمين العربية، مجتمعة، لا تملك موجودات توازي نصف موجودات شركة تأمين مثل الأليانس الألمانية أو الاكسا الفرنسية.

ويشعر عدد من رجال الأعمال العرب أن كل محاولات الدمج بين المشاريع العربية، وعلى وجه الخصوص بين البنوك، لا تزال صغيرة جدًا، عندما تقارن بالمستويات العالمية. ومن الطريف هنا أن عددًا من رجال الأعمال العرب وهم يعربون عن

قلقهم من حجم المشاريع العالمية المنافسة. طالبوا الحكومات العربية بحمايتهم من هذه المنافسة، ليتمكنوا من المشاركة في العولمة. يبدو أن هؤلاء لا يعرفون، بعد، أن الحماية تتناقض تمامًا مع العولمة، وهذا مثل سوف يتكرر عن نقص المعلومات الفظيع الذي كشفت عنه الدراسة مرّة بعد مرّة.

لا بد لي من تعليق هنا. لا شك أن المشروعات العملاقة ذات الحجم الكبير، في مجالات مثل التأمين والبنوك والتصنيع، سوف تتمتع بميزة عظمى عند التعامل مع مؤسسات صغيرة. هذا خطر حقيقي لا يمكن التقليل منه. ولا من جدية المخاوف التي يثيرها في أذهان رجال الأعمال العرب. ولكن هناك حقيقة أخرى لا بُدّ من التذكير بها، وهي أن طبيعة بعض الأعمال لا تتطلب أحجاما كبيرة، ولا يؤثر الحجم فيها، بالضرورة، على مستوى الأداء. أحب أن أشير، على سبيل المثال لا الحصر، إلى الخدمات الطبية والفندقية والتعليمية وخدمات النقل. في هذه المجالات يجب أن يتحرر رجال الأعمال العرب من عقدة الخوف من المشروع الكبير.

ولا يفوتنا أن نلاحظ هنا أن العولمة لم تؤد إلى زيادة في

أحجام كل المؤسسات التجارية في الغرب، فقد ظلّ عدد من المؤسسات الصغيرة يعمل جنبًا إلى جنب مع الشركات العملاقة. وفي بريطانيا على سبيل المثال نجد أن ثلثي المشاريع التجارية لا يعمل فيها سوى عامل واحد، وأن عدد المؤسسات التي يزيد عدد العاملين فيها عن خمسة عمّال لا يتجاوز ١١٪ من مجموع المؤسسات.

بعد الخوف الرئيسي من المنافسة، أعرب عدد من رجال الأعمال العرب عن قلقهم من مخاطر سياسية قد تجيء مع العولمة، مشيرين، بالذات، إلى إمكانية التغلغل الإسرائيلي في الأسواق العربية. وأعرب عدد منهم عن قلقهم من مخاوف حضارية مشيرين، بالتحديد، إلى سيطرة الصبغة الأمريكية على مجتمعات العالم. وأعرب عدد منهم عن مخاوف اجتماعية مشيرين، بصفة خاصة، إلى ما يمكن أن تسببه العولمة من بطالة، وما يمكن أن تسببه البطالة من قلاقل.

ومن المدهش أن الدراسة تكشف أن هذه المخاوف كلها ليست مدعومة بأي نوع من أنواع المعلومات الموثقة. تصدر المخاوف في مجملها، عن اقتناعات استقاها رجال الأعمال

العرب من وسائل الإعلام العربية وهي ـ في مجملها ـ ذات توجهات معادية للعولمة. كانت الفكرة السائدة لدى فريق البحث أن معظم رجال الأعمال العرب يتحدثون عن العولمة دون أن تكون في أذهانهم صورة واضحة عمّا تعنيه العولمة، بالتحديد. ومن الطريف أن عددًا من رجال الأعمال غيّر بعض مواقفه عندما سمع من أعضاء الفريق معلومات تختلف عن المعلومات الخاطئة التي بنى حكمه، في الأساس، عليها.

بعد المخاوف، تحدّث رجال الأعمال العرب عن العوائق التي تعترض الطريق وتحول بينهم وبين المشاركة الحقيقية في معترك العولمة. وفي هذا المجال وجد الباحثون شكوى مرة من الحكومات العربية، ينصبّ بعضها على الحكومات التي لا تزال تأخذ بالاقتصاد الموجه، وينصب بعضها الآخر على الحكومات العربية جميعها. قال كثير من رجال الأعمال العرب: إن الحكومات العربية لا تزال تفكر بعقلية ما قبل العولمة، ولا تزال مصرّة على الاحتفاظ بالمشاريع الحكومية الكبرى. وقال هؤلاء: إن شركات القطاع العام ما زالت الشركات المدلّلة التي تحظى بالدعم الحكومي. وتذمّر عدد من رجال الأعمال من عوائق

الروتين وقيود التأشيرة والعمل، وتضخم الهاجس الأمني عند الحكومات. اكتشفت الدراسة أن عائقًا من أهم العوائق وأخطرها هو ضحالة المعلومات المتوفّرة عند رجال الأعمال العرب عن متطلبات العولمة. وعلى سبيل المثال، تبين أن معظم رجال الأعمال العاملين في دولة معينة لا يكادون يعرفون شيئًا عن القوانين المالية والضريبية والبنكية التي تطبق في الدول الصناعية. لا بُدّ أن نستنتج هنا أنه يستحيل على من يجهل قواعد اللعبة أن يتمكن من الدخول في الميدان.

وهناك عقبتان رئيسيتان لم يتحدث عنهما رجال الأعمال، وأسمح لنفسي بالحديث عنهما، وكلتاهما تتعلق بطبيعة المجتمع العربي. العقبة الأولى هي شركة العائلة. نجح العالم الصناعي، بالتدريج، في الفصل التام بين الملكية والإدارة. صحيح أن هناك أفرادًا من أسر معينة لا يزالون يقومون بأدوار قيادية في شركات أسستها هذه الأسر، مثل فورد وروكفلر، إلا أن هذه الظاهرة أصبحت في الغرب الاستثناء النادر الذي يؤكد القاعدة. في العالم العربي لا تزال الملكية مرتبطة ارتباطًا حديديًا بالإدارة، وما زالت الإدارة تخضع لاعتبارات عائلية شخصية لا علاقة لها بالكفاءة أو القدرات القيادية. على

شركات العائلة في العالم العربي، وهي قوية ومنتشرة في كل مكان، أن تعيد النظر في أوضاعها، وأن تبذل محاولات جادة للتأقلم مع حقبة العولمة. لا تستطيع شركة تدار بعقلية تقليدية تحكمية أن تنافس شركة ذات حجم مماثل تستأجر لإدارتها أفضل الكفاءات الموجودة في العالم.

والعقبة الثانية تتعلّق بسهولة التشغيل، وصعوبة التسريح في المؤسسات العربية، سواء كانت في القطاع العام أو الخاص، ينظر الناس في المجتمع العربي إلى الوظيفة باعتبارها حقًا مكتسبًا يدوم مدى الحياة، ويعتبرون قاطع الأرزاق، كما يقول المثل الشهير. أسوأ من قاطع الأعناق. هذه معضلة صعبة، ولا أجيز لنفسي أن اقترح النموذج الغربي حيث يتم تسريح الآلاف دون أن تطرف عين واحدة. ومن الجدير بالذكر، أن هذه النظرة إلى الوظيفة، لا تقتصر على المجتمعات الأوروبية بل توجد في كل المجتمعات الشرقية تقريبًا. وأشير، في هذا الصدد، إلى ما قاله أكيو ماريتا، رئيس مجلس إدارة شركة سوني ومديرها التنفيذي:

> الناس في الغرب يتحدثون دائمًا عن حقوق الإنسان، ولكن عندما يصيبهم الركود الاقتصادي،

لا يترددون في تخفيض قواهم العاملة. ونحن نعتقد بأنه إذا كانت لديك أسرة لا يمكنك ببساطة التخلّص من بعض أفرادها لأن أرباحك قد تدنت.

هذا المفهوم العائلي يدعو إلى الإعجاب، ولكن لا بُدّ من التسليم بأنه لا يتمشى مع منطق العولمة. إن نجاح برنامج التخصيص الذي بدأته السيدة مارجريت ثاتشر كان قائمًا على خفض النفقات عن طريق خفض العمالة إلى أدنى حدّ ممكن. من أمثلة ذلك، الخطوط البريطانية التي عمدت، فور تخصيصها، إلى التخلّص من معظم العاملين فيها، فتمكنت من خفض مصاريف التشغيل ثم تحقيق أرباح. عندما أنظر إلى مؤسسة مثل مؤسسة مصر للطيران، أو الخطوط السعودية لا يراودني أدنى شك أن أي محاولة للتخصيص لن تنجح ما لم يواكبها الاستغناء عن عدد كبير من العاملين في المؤسسة. هل تسمح طبيعة المجتمع في مصر أو المملكة بالقيام «بمذبحة» إدارية بهذا الحجم؟ هذا هو السؤال الذي ينبغي ألاّ نكف عن محاولة الإجابة عنه، خصوصًا ومجتمعاتنا العربية لا تقدّم للعاطلين عن العمل ذلك التأمين الاجتماعي الشامل كما تفعل المجتمعات الغربية.

انتقلت الدراسة بعد استعراض المخاوف إلى استقصاء الآراء الإيجابية نحو العولمة. وهنا تبين أن ٥٠٪ من رجال الأعمال العرب الذين تحدّث معهم الفريق يرون أن العولمة ستنفع رجال الأعمال العرب وستساعد على نمو أعمالهم وازدهارها. تحدث عدد من رجال الأعمال عن التقاليد الإسلامية/العربية التي كانت على الدوام تؤمن بحرية التجارة. وأشار بعضهم إلى أن الإسلام انتشر عن طريق التجارة أكثر من انتشاره عن طريق الجيوش. وأكّد بعضهم أن رجال الأعمال العرب دخلوا، بالفعل، ميادين العولمة بنجاح، مشيرين إلى استثمارات عالية ناجحة يقوم بها عدد من المستثمرين العرب، في منطقة الخليج على وجه الخصوص.

وبعد ذلك ناقشت الدراسة الوضع المترتب عن عولمة الطعام، وانتشار محلات الهمبورجر والبيتزا والدجاج العالمية، في كل مكان من العالم العربي. لاحظت الدراسة أن هذه المحلات حقّقت للمستهلك مجالاً واسعًا للاختيار وبأسعار معقولة، دون أن تشكّل خطرًا حقيقيًا على المطاعم التي تخصّصت في تقديم الأكلات الشعبية التقليدية. كما لاحظت الدراسة أن عولمة الطعام طريق ذات اتجاهين. بالإضافة إلى

الإقبال على الأطعمة الغربية في العالم العربي، كان هناك إقبال مماثل على الأطعمة العربية في الغرب. استطاع رجال الأعمال العرب الذين تبينوا هذه الحقيقة تحقيق مكاسب لا يستهان بها، وبدأت الأطعمة العربية التي ينتجونها تغزو محلات البقالة في الغرب. هنا، لابد أن أتوقف فأحيي التجربة الناجحة لمطاعم «طازج» السعودية، هذه المطاعم التي أتوقع أن أراها، في فترة وجيزة، في مختلف عواصم الدنيا.

ثم ناقشت الدراسة حالة بعينها وهي تجربة «سينسبري» للسوبر ماركت في مصر. افتُتِحَت عدة محلات تابعة للشركة. وتعرضت لهجوم عنيف من مختلف الأوساط في مصر. إلا أن الدّراسة بينت أن نظرة رجال الأعمال المحليين إليها كانت إيجابية للغاية[١] ساهمت هذه المحلات في إنعاش كثير من الصناعات المحلّية، مثل صناعة التعليب، والأكياس، وعربات التسوق، والثلاجات. وعلى خلاف التوقعات المتشائمة، لم تقفل بقالة تقليدية واحدة. تُنبّه الدراسة إلى أنه مع كل فرع يفتح

(١) في سنة ٢٠٠١م نجحت الضغوط المتعددة على الشركة في جعلها تنسحب من السوق المصرية.

لشركة عالمية في العالم العربي، تجيء فرص كثيرة وعلى رجال الأعمال العرب التنبه لها والاستفادة منها.

ثم تنتقل الدراسة إلى ظاهرة «الإنترنت»، وهنا تجد الدراسة حماسة كبيرة لدى رجال الأعمال العرب في كل مكان. وتكشف الدراسة عن حقيقة مثيرة وهي استفادة سيدات الأعمال، على وجه الخصوص، من الآفاق التي تتيحها الإنترنت. تشير الدراسة إلى امرأة أعمال في جدة تمكنت عبر الإنترنت من إقامة أعمال سفريات، وحقّقت في سنة واحدة ٦٥ دولار من الربح، دون أن تخطو خطوة واحدة خارج منزلها.

إلاّ إن الدراسة لحظت أن رجال الأعمال العرب رغم حماستهم الواضحة للتعامل مع الإنترنت فإنهم لم يتعرفوا بعد على كل الإمكانيات التي تتيحها الوسيلة الجديدة، كما فعل نظراؤهم في الغرب. تلاحظ الدراسة أن كثيرًا من الصناعات الغربية الصغيرة التي كانت على حافة الإفلاس نمت وازدهرت عندما لجأت إلى الإعلان عن نفسها ومنتجاتها عبر الإنترنت. ولاحظت أن الصناعات العربية الصغيرة لم تتمكن بعد من استغلال الإنترنت بالكفاءة نفسها. تشير الدراسة إلى أن التجارة في الغرب عن طريق الإنترنت فتحت المجال أمام

صناعات مكملة كثيرة. تتعلق بالنقل والتعليب، وأن هذا الأمر لم يحدث في العالم العربي حتى الآن.

وتلاحظ الدراسة أن رجال الأعمال العرب فشلوا في الاستفادة من نشاط هام من أنشطة العولمة، وهي الخدمات الفرعية المتنوعة التي تقوم الشركات العالمية بالحصول عليها من السوق المحلية بغية خفض التكاليف. هذه الخدمات الفرعية تندرج في قائمة طويلة تشمل - على سبيل المثال لا الحصر- الترجمة والاستشارات القانونية، والتأمينية، وخدمات الشحن والجمارك، والطباعة والتصوير. تلحظ الدراسة أن شبه القارة الهندية حققت نجاحًا ملحوظًا في الاستفادة من هذه العمليات، بينما فشل رجال الأعمال العرب في اكتشاف الإمكانيات المتاحة في هذا الميدان. تقترح الدراسة للتغلّب على الصعوبات اللغوية والثقافية التي تعترض السبيل اقامة مشروعات مشتركة بين المؤسسة العربية المتخصصة ونظيراتها في آسيا.

وتلحظ الدراسة أن الصلة تكاد تكون مقطوعة بين رجال الأعمال العرب الذين هاجروا إلى الغرب، وحقّقوا الكثير من

النجاح هناك، وبين زملائهم رجال الأعمال العرب في أوطانهم الأصلية. وترى الدراسة أن إقامة روابط أوثق بين المهاجرين والباقين سوف يكون عاملاً إيجابيًا يساعد رجال الأعمال العرب على الدخول إلى قلب العولمة.

من الأسف أن الدراسة لا تنتهي بنتيجة حاسمة. عدد رجال الأعمال العرب المتشائمين من حقبة العولمة يعادل، تمامًا، عدد المتفائلين. ومن هنا لا بُدّ أن نتريث قبل التورط في أي توقّع عن المستقبل. إذا كان اللاعبون أنفسهم لم يحزموا أمرهم، فمن المستحيل على المتفرجين أن يعرفوا نتيجة اللعبة.

رغم ذلك أسمح لنفسي بأن أعرض عليكم استنتاجين مبدئيين:

الأول: هو أنه لا بُدّ من بذل جهود كثيفة وسريعة لإيجاد قاعدة معلوماتية مُوثّقة، توضع تحت تصرف رجال الأعمال العرب، وتشمل شتى مظاهر العولمة. وأعتقد أن غرفة تجارية/صناعية كغرفتكم الموقرة، وزميلاتها في الوطن العربي، تستطيع أن تتخذ زمام المبادرة في هذا المجال.

الثـاني: هو أنه لا بُدّ من تكثيف الحوار بين الحكومات العربية ورجال الأعمال العرب بحيث يتصاعد من مستواه المتواضع الحالي، ويتحول إلى عملية مستمرة تتناول التطلعات والآمال بنفس الصراحة التي تتعامل بها مع العقبات والصعوبات. مرة أخرى، أعتقد أن غرفة تجارية/صناعية كغرفتكم الموقرة هذه، وزميلاتها في العالم العربي، تستطيع أن تخطو الخطوة الأولى في سبيل إقامة هذا الحوار.

من صدام الحضارات ..
إلى حوار الحضارات[١]

خصّ الله عزّ وجلّ أنبياءه وحدهم بمعرفة ما شاء لهم سبحانه أن يعرفوه من الغيب. أما نحن، معشر البشر العاديين، فليس بوسعنا التنبّؤ وأقصى ما يمكن أن نطمح إليه هو التوقّع. وحتى القدرة على التوقع لا تتوفّر إلا عند نخبة منّا، هم العلماء. وأبناء هذه القبيلة المجيدة لا يمتازون عنا بأي قدر من الحكمة: كل ما يميّزهم عنا هو قدرتهم على التوقّع. وأسارع فأقول إنه لا ينبغي التقليل من أهمية هذه القدرة. كل تقدّم مادي علمي، تمّ في الماضي أو سيتمّ في المستقبل، مرتبط بإمكانية التوقّع. بوسعنا أن نطير في الهواء لأن بوسعنا أن نتوقع ـ بدقة ـ مسلك عناصر معينة في ظل ظروف معيّنة. والقدرة ذاتها هي التي تمكننا من استخدام المايكروويف، ومن بثّ الأنباء في الأثير، ومن معالجة المرضى، ومن تدمير العالم.

العلم، بإختصار شديد، هو القدرة على التوقّع الدقيق. وقد كنتُ خلال صباي البريء مولعًا بالبحث عن علم للعلاقات

---

(١) محاضرة ألقيت في معهد «الصداقة وحل المنازعات» بالنمسا سنة ١٩٩٩م.

الدولية يستطيع توقّع الأحداث الدولية. قادني هذا الولع إلى عدة مدارس فكرية، مشهورة ومغمورة، قبل أن أعرف أني كنت أبحث عن سراب في الصحراء. كان أساتذة العلاقات الدولية موزعين على معسكرات ثلاثة. المعسكر الأول رأى أن مشكلة العلاقات الدولية تكمن في الطبيعة البشرية، ورآها المعسكر الثاني في طبيعة الدولة، أما الثالث فرآها في طبيعة المجتمع الدولي.

وكان العلاج المقترح يدور حول هذه المحاور الثلاثة. منظّرو الطبيعة البشرية آمنوا أنه لا بد من إدخال تغيير جذري على الطبيعة البشرية ليمكن تحقيق سلام دائم. أما منظّرو الدولة فعكفوا على إيجاد نموذج نظري مثالي للدول يمكن بتطبيقه - على الواقع - تحقيق السلام. أما أنصار المعسكر الثالث، وهم أكثر الباحثين واقعية، فقد اكتفوا بالقول إنه لا بد من وجود سلطة مركزية تمارس - على الساحة الدولية - ما تمارسه الدول من صلاحيات في المجتمع الداخلي. كل هذه النظريات، على نحو أو آخر، لا تزال باقية معنا. بقيت النظريات، أما تفاؤلي القديم بإمكانية الوصول إلى علم دقيق للعلاقات الدولية، فقد تبخّر بلا عودة.

أعرف الآن، أنه، بصرف النظر عن المنهج الذي نتبعه في البحث، لن يكون بوسعنا أن نتوقّع صراعات المستقبل. من هنا نجد «علماء السياسة» يعيشون، بمرارة خفية أو ظاهرة، منبعها إدراكهم أنهم ليسوا «علماء» بالمعنى الصحيح. عندما يتعلق الأمر بالسياسة الدولية وتطوراتها نصبح، جميعًا، من الهواة المتاجرين بالتكهنات، يستوي الحاصل على جائزة نوبل وجاره، الإنسان العادي. عندما كتب أينشتاين العظيم رسالة شهيرة لفرويد العظيم يطلب فيها تحليل أسباب الحروب جاء جواب المحلّل النفسي الأكبر لا يختلف ـ في مجمل إستنتاجاته ـ عن الجواب الذي كان يمكن أن يأتي من جاره، الإنسان العادي.

إن إدراكي هذه الحقائق يجعلني أتحدّث إليكم بكثير من التواضع ودون أن ادّعي لملاحظاتي أي درجة من الدقة العلمية. ومع التواضع تجيء الجرأة: ما دمت لا أدّعي العلم فبوسعي أن أتحدث بلا حذر!

لابد لي من البدء باعتراف صريح: أنا لا أعرف سبب الحرب. كل ما لدينا من تجارب، عبر التاريخ الطويل، يؤكد وجود عامل واحد في كل النزاعات البشرية، وهو السياسة،

وأعني بها الصراع من أجل القوّة. يقتتل البشر لأسباب دينية، أو لخلافات حدودية، أو بدافع الكرامة القوّمية، أو لاعتبارات اقتصادية، أو على كرة القدم، إلا أنه في كل حالة من هذه الحالات نجد قادة سياسيين يديرون النزاع ويستهدفون الحفاظ على قوتّهم أو زيادتها. لا أعرف صراعًا واحدًا لم يكن فيه لاعبون سياسيون. إن الجنود يندفعون لنصرة العقيدة الصحيحة، أو الجنس النقي، أو القضية العادلة أما قادة الجيوش فلديهم، دائما وأبدًا، أجندة سياسية قد لا تظهر للعيان وقت النزاع، ولكنها تبدو غاية في الوضوح بعد ذلك بزمن يطول أو يقصر.

إنني أرفض القول بوجود سبب واحد مسؤول عن الصراعات كلّها. الحروب ليست ـ بالضرورة ـ نتيجة خلافات دينية أو حضارية، وليست ـ بالضرورة ـ نتيجة ظروف اقتصادية، وليست ـ بالضرورة ـ نتيجة الجهل أو الغباء. إن أعظم الحروب خلال القرون الثلاثة الأخيرة دارت في الغرب، بين دول غربية، وأنتجت مئة مليون قتيل. حتى منظّر صدام الحضارات نفسه يعترف أن هذه الصراعات كانت «حروبًا

أهلية غربية». [١] لم تتمكن الوحدة الحضارية الغربية أن تمنع اندلاع أكثر الحروب دموية في التاريخ. إلا أننا لا يجب أن نقسو على الغرب وحده. في حضارتي العربية/الإسلامية كانت هناك حروب عربية/عربية وإسلامية/إسلامية خلّفت من الضحايا أضعاف ما خلّفت الحروب مع غير العرب وغير المسلمين. وكل حرب أهلية عرفها التاريخ تثبت أن الوحدة الحضارية لا تعني الوقاية من النزاع. وإذا كان التوافق الحضاري لا يشكل ضمانًا ضد الحرب، فلنا - بمفهوم المخالفة - أن نستنتج أن التنافر الحضاري لا يؤدي - بالضرورة - إلى الحرب. السياسة هي المتّهم الأول والأخير في كل نزاع بشري. هل يعني هذا أني أعود إلى نظرية السبب الواحد التي قلت - قبل قليل - أني أرفضها؟ لا أعتقد ذلك.

إن السياسة نسيج غريب معقد من عوامل متشابكة متداخلة بحيث يصعب علينا أن نعتبرها «سببًا واحدًا». وتقتضي الأمانة العلمية أن أعترف أن كل الجهود التي بذلت لتفكيك السياسة إلى

(١) انظر: Samuel P Huntingdon" The Clash of Civilizations" Foreign Affairs, Summer 1993, P.23

عواملها المختلفة باءت بالفشل، وبقيت السياسة مفهومًا غامضًا، يفسّر كل شيء، ولا يفسّر شيئًا.

ليس بوسعنا، إذن، أن نتفهم، على نحو واضح، كيف تؤدي السياسة إلى إشعال الحروب. إلا أن بوسعنا أن نجرّد السياسة من بعض أسلحتها التي تستعين بها لإذكاء الفتيل، وإبقاء النيران مشتعلة. وتأتي الحضارة في مقدمة هذه الأسلحة. سوف أحاول، في هذا الحديث، أن «أحيّد الحضارة» بحيث يصعب على السياسة استخدامها ضمن معدّاتها الفتاكة في النزاعات. وأرجو أن تسمحوا لي أن أبسّط الأمور إلى أقصى حد ممكن. سأسمّي ملاحظاتي: «عشر خطوات عملية لإثراء الحوار بين الحضارات: دليل سهل لاستخدام الأفراد والمؤسسات والحكومات».

قبل تعداد هذه الخطوات لا بُدّ أن أقول إن من الضروري ألا نخلط بين عملية الحوار، وعملية جمع المعلومات. رغم إيماني العميق بجدوى الحوار، فأنا أتحاشى كثيرًا من اللقاءات التي تزعم أنها قنوات للحوار، والسبب أنني أشك في نزاهة الغرض. كثير من الندوات، رغم المظهر الأكاديمي، ورغم وجود

واحد أو اثنين من المفكرين المعروفين، ليست ـ في حقيقتها ـ سوى محاولات للتجسس الحضاري. وأنا أنفر، بصفة خاصة، من اللقاءات التي تنظّمها وزارات الدفاع ووزارات الخارجية. التفت حولي في لقاءات كهذه فأجد البيروقراطيين منهمكين في تدوين ملاحظاتهم، تضيء وجوههم بالفرح كلما تصوروا أنهم عثروا على «معلومة حضارية مفيدة». لا شك لديّ أن تسمية هذه اللقاءات التجسسية حوارًا حضاريًا هو إهانة للحوار نفسه، ولذكاء الحاضرين.

إن الفرق بين الحوار والتجسس لا يتضح إلا إذا عرفنا هدف اللقاء. في الحوار لا توجد أي أهداف سياسية وطنية: الهدف الوحيد هو السلام. أما في التجسس، فالهدف إضعاف الطرف الآخر، أو القضاء عليه نهائيًا. وكثير من المراكز، رغم انتماءاتها الأكاديمية، هي، في الحقيقة، مراكز لجمع المعلومات. وكثير من الدراسات التي تدعي الموضوعية وتحمل عناوين مثل «العقل الإسلامي»، أو« الشخصية اليهودية»، أو «الذهنية الآسيوية» تتجّلى، بعد التحليل، عن جهود تندرج تحت بند «اعرف عدوك!» مثل هذه المراكز، ومثل هذه الدراسات،

توجه ضربات موجعة، وربما قاتلة، للحوار الحقيقي، الذي سوف أنتقل إليه الآن.

أولاً: عندما يوصف نزاع ما بأنه «صدام حضارات» لا تتسرع في قبول هذا الوصف، وحاول أن تبحث عمّا وراء القشور الخارجية. لنأخذ ـ على سبيل المثال ـ موضوع الساعة: الصدام بين الإسلام والغرب. علينا ـ إذا أردنا الدقة ـ أن نترك تعميمًا كهذا وأن نتحدث عن صراع بين دول إسلامية بعينها ودول غربية بذاتها.

تقول لنا الأرقام إنه من بين أكثر من خمسين دولة إسلامية لا يوجد سوى بضع دول تعتبر نفسها في حالة مواجهة مع بضع دول غربية. وفي كل حالة من حالات المواجهة هذه نجد أسبابًا سياسية، لا حضارية، تسبّب الاحتكاك. لم تكن للعراق أي مشكلة مع الغرب حتى غزا الكويت. وإيران تمتعت بعلاقات دافئة مع الغرب حتى بدأت تصدير الثورة. وأسامة بن لادن كان، ذات يوم، متعاونًا مع وكالة الاستخبارات المركزية في الحملة ضد السوفييت في أفغانستان. في هذه الحالات جميعها، عندما انفجرت الخلافات السياسية، استُغلّت الفوارق

الحضارية أسلحة في النزاع. وهكذا أصبحت الولايات المتحدة في نظر إيران الشيطان الأكبر، وهذا اسم ذو دلالات دينية واضحة. وفجأة، ظهرت في الغرب كتب لا تعد وتحصى تتحدث عن «الإسلام المتشدد» أو «الإسلام الأصولي». وعندما رأى العراق نفسه يواجه تحالفًا ضاريًا قوامه قوة الغرب العسكرية تخلّى، بسرعة البرق، عن شعاراته العلمانية القديمة وتبنّى الخطاب الديني. ظهرت «الله أكبر»، فجأة، على الأعلام العراقية وقيل وقتها إن العبارة الأصلية كُتبت بخط صدام حسين نفسه. واتّبعت قصة أسامة بن لادن النمط نفسه. أمريكا، حليفة المجاهدين، تحولت في نظر المجاهدين القدامى إلى عدوة الإسلام والمسلمين، وبن لادن، حليف الاستخبارات المركزية، انقلب إلى عدو الأمريكيين الأول.

وهناك أمثلة أخرى عديدة في أماكن كثيرة من العالم. الكاثوليك والبروتستانت لا يقتتلون في لندن أو دبلن ولكنهم يقتتلون في شمال إيرلندا. والهندوس والمسلمون يتعايشون في كل مكان إلا حيث ينشب النزاع السياسي. وعاش اليهود والمسلمون قرونًا طويلة بلا مشاكل حتى نشأت قضية فلسطين.

ثانيًا: لا تصدق أن هناك حضارة متجانسة كل التجانس بحيث تنطبق عليها كل التعميمات. حتى داخل الدين الوحيد هناك عدة مذاهب. وقد تجد تجانسًا حضاريًا، في مواضيع معيّنة، بين عناصر تنتمي إلى حضارات مختلفة. هناك - على سبيل المثال - مواقف أخلاقية تجمع بين المسلمين السلفيين والكنيسة الكاثوليكية، مثل النظرة إلى الجنس والمخدرات وقتل الرحمة وتنظيم النسل، رغم أنها تفصل الكنيسة الكاثوليكية عن عدد كبير من المسيحيين. واللغة عامل مُوحّد إلا أنها يمكن أن تكون سببًا من أسباب الفرقة. هناك تلك الطرفة الشائعة عن بريطانيا والولايات المتحدة وكيف «فرقتهما لغة واحدة». وفي العالم العربي هناك لهجات عامية عديدة سيطرت إلى درجة تجعل اللغة العربية الفصحى عاجزة عن القيام بدورها التوحيدي. كثير من العرب لا يستطيعون فهم بعضهم البعض إذا تحدثوا بلهجاتهم الدارجة.

وإذا كانت الحضارات لا يمكن أن تتجانس كليّة فمن المنطقي أنه يندر، إن لم يستحل أن تجد حضارة تتكلم بصوت واحد. هناك اتجاهات رئيسية داخل كل حضارة، بالإضافة إلى اتجاهات مختلفة تتبناها جماعات تخرج من الخط الرئيسي.

ومن المؤسف أن الأغلبية الصامتة لا تلفت انتباه وسائل الإعلام التي تفضّل التركيز على الأقلية المتشنجة ذات الأفكار المتطرفة. إن الأخبار التي تصلنا من داخل حضارة ما هي - في الغالب - أخبار الغلاة والمتشددين.

ثالثًا: لا تصدق كل ما تسمعه أو ما تقرؤه عن الحضارات الأخرى. وفي هذا الصدد، سأضرب لكم مثلا لا يخلو من طرافة. كل غربي قابلته، بلا استثناء، يعتقد أن من واجب الضيف حين يدعوه مضيف عربي إلى الطعام أن يأكل عين الخروف، ويتصور أن المضيف سيشعر بالاهانة لو رفض الضيف هذا التكريم. هذه أسطورة بلا أي أساس. العرب أنفسهم يأنفون من أكل عين الخروف، فضلاً عن تقديمها لضيف يودون إكرامه. لا أدري هل نشأت الأسطورة في حضن هوليود أو في خيمة شيخ بدوي مشاغب، إلا أنها تحولت إلى حقيقة يصدّقها كل الغربيين. استمعت إلى عدد من هؤلاء يقصّون عليّ كيف عانوا الهول وهم يلتهمون عين الخروف تقديرًا للمضيف. وهناك مثل طريف آخر، يعكس الجانب الآخر من الصورة. روى لي صديق من قطر عربي شقيق أنه سافر إلى أوروبا لأول مرة بعد أن أنهى دراسته الثانوية في بلاده. خلال إقامته في الفندق

دخلت وصيفة حسناء لتنظيف الغرفة. ما كان من صاحبنا إلا أن تقدم منها، على الفور، وقبّلها بلا مقدمات. كان رد الفعل صفعة مدوّية على وجهه. استغرب الصديق هذا التصرف. كان يعتقد، بوحي الأفلام السينمائية التي شاهدها، أن تقبيل أي فتاة يعجب بها المرء هو السلوك المقبول في الغرب. كان الصديق المسكين ضحيّة بريئة من ضحايا «الصدمة الحضارية».

لا يهم موضوع القصتين الطريفتين، بقدر ما يهم أن السلوك نشأ عن إعتقاد راسخ يتعلق بالطرف الآخر. وكثير من المعتقدات التي نعتنقها عن الحضارات الأخرى نابعة من معلومات خاطئة أو معلومات مضلّلة. خلال الحرب، أول ما يقوم به الطرف المحارب هو نزع الصفة الإنسانية عن الحضارة التي ينتمي إليها العدو.[١] تنتهي الحروب، ولكن النماذج النمطية المشوهة التي تنتجها تبقى سنين طويلة بعدها.

رابعًا: احذر التعميم الشامل الذي يبنى على تجربة

---

(١) خلال حرب صدام حسين مع إيران، وهي دولة مسلمة، كان من الضروري أي يخرجها، نهائيًا، من دائرة الحضارة الإسلامية: أصبحت المواجهة مع «المجوس». وخلال غزو الكويت، وهي دولة عربية، كان لا بُدّ من العثور على اسم جديد للأعداء الجدد الذين تحولوا، بين عشية وضحاها من «عرب» إلى «أعراب»!

شخصية عابرة. ينزع البشر، باستثناء العلماء المدرّبين، إلى تحويل تجاربهم الشخصية إلى قوانين حديدية. العربي الذي يذهب إلى روما، وتُسرق حقيبته في المطار، أو يطالبه سائق سيارة الأجرة بمبلغ يفوق المبلغ المعتاد يعود مقتنعًا أن كل الإيطاليين لصوص وربّما سحب الصفة على الأوروبيين كلهم. والمسلم الملتزم الذي يذهب إلى مكان من أماكن اللهو السياحية في الغرب يعود مقتنعًا أن الغرب، من أقصاه إلى أقصاه، ليس سوى بؤرة للانحلال والتفسّخ. وتجد أمريكيًا يزور الجزيرة العربية ويلاحظ خجل الناس عند التعامل مع غرباء، وما يعقب الخجل من تحفظ، فيرجع مقتنعًا أن الناس يكرهون الأجانب. ومن ناحية أخرى، ترى عربيًا يزور أمريكا فيفاجأ أن الأمريكيين الذين يلتقي بهم لم يسمعوا باسم دولته من قبل. يعود صاحبنا بحكم قاطع مؤداه أن كل الأمريكيين جهلة أغبياء.

لم أكن لأتطرق إلى موضوع يبدو قليل الأهمية لولا أنني لاحظت، بنفسي، كيف يقع الدبلوماسيون المحترفون في فخ التعميمات الخاطئة. تقارير هؤلاء الدبلوماسيين تصل إلى حكوماتهم، وسرعان ما يتحول تحيّز شخص واحد إلى عامل يؤثر في رسم سياسة دولة. كنت دومًا أقول إن على الدولة

بمجرد أن يظهر أحد دبلوماسييها تحيّزًا ضد الدولة التي يعمل فيها أن تبادر بنقله إلى مكان آخر. أستطيع أن أروي لكم قصصًا لا تنتهي عن بلوماسيين سُرقت بيوتهم، أو دبلوماسيين خُدعوا في معاملة، أو دبلوماسيين عُوملوا بوقاحة في المطار، وما ترتب على هذه الحوادث الفردية العادية من أضرار في العلاقات بين دولتين. الحضارة بأكملها، لا الفرد ولا الأفراد، تُحمّل المسؤولية عن التصرف الشائن الذي قوبل به الدبلوماسي.

خامسًا: عندما تنظر إلى الحضارات الأخرى، حاول أن تبحث عن وجوه الشبه بينها وبين حضارتك بدلاً من التنقيب عن وجوه الاختلاف. كان دارسو الأنثروبولوجيا في الماضي يبنون شهرتهم الأكاديمية على الدراسات التي يقومون بها للمجتمعات «المتخلّفة» وما تكشف عنه الدراسات من سلوك «همجي» يختلف تمامًا عن سلوك المتحضرين. ما أسهل الحصول على رسالة دكتوراه موضوعها حياة قبيلة نائية منعزلة، وإثبات مدى اختلافها عن حياة الناس في عواصم الغرب. وعلى النقيض، لا تجد باحثًا حصل على شهرة أكاديمية لأنه برهن على أن الأمور في المجتمعات «البدائية» لا تختلف

كثيرًا عن الأمور في المجتمعات «المتقدّمة». حقيقة الأمر أن البشر الذين يختلفون على موضوع أو موضوعين يتفقون على مئات المواضيع. جميع الأديان، في التحليل النهائي، تقوم على ركيزتين أساسيتين: الإيمان بخالق الكون والتعامل الحسن مع مخلوقاته، إلاّ أن وجه الشبه هذا يندر أن يذكر بينما تركّز البحوث كلها على وجوه الخلاف. وكل المجتمعات تحاول، بطرقها الخاصة، أن تحقق لمواطنيها الرفاه والعدالة والرخاء. ونحن جميعًا نتحرك مدفوعين بالغرائز البشرية ذاتها: كالكره والحب والتكاثر واللعب. تختلف المظاهر الخارجية، هناك فوارق أساسة بين كرة القدم البريطانية وكرة القدم الأمريكية، إلا أن غريزة اللعب لا تتغير.

سادسا: عندما ترى في الحضارات الأخرى أساليب للسلوك تغاير الأساليب المتّبعة في حضارتك حاول أن تعرف أسباب التغاير. البشر جميعًا محكومون - إلى حد كبير - بحتميات التاريخ والجغرافيا، وكثيرًا ما يتصرفون على نحو معين نتيجة وجودهم في زمان بعينه ومكان بذاته. إلا أننا ننزع إلى أن نجعل من تصرفاتنا النابعة من بيئتنا وتاريخنا المقياس الوحيد الذي يحكم بموجبه على الحضارات الأخرى. في

الجزيرة العربية قبل ظهور البترول كان الناس يعيشون على حافة المجاعة. في هذه الظروف يصبح الامتناع عن تقديم الطعام والماء للضيف في الصحراء بمثابة الحكم عليه بالإعدام. من هنا ـ وبحكم الضرورة ـ أصبح الكرم أنبل الصفات في الحضارة العربية، وكان العرب ـ عبر التاريخ ـ يعتبرون البخيل إنسانًا شريرًا يستحق أقسى الشتائم. حتّى عندما زالت الظروف التي أعطت الضيافة هذا المقام العالي، ظل العرب متعلقين بهذه الخصلة. ولا يكتفي العرب بذلك بل ينزعون إلى انتقاد أي حضارة لا تولي الضيافة الاهتمام نفسه. استمعت إلى مواطن عربي بعد مواطن عربي ينتقد مواطني هذه الدولة أو تلك لأنهم قصّروا في تقديم ما تقتضيه الضيافة على الطريقة العربية.

على سبيل المثال، ينتقد كثير من العرب أصدقاءهم من اليابانيين لأنهم يدعونهم إلى الطعام في المطاعم ويندر ـ إن لم يستحل ـ أن يدعوهم إلى المنازل. وينسون أن الشقق في اليابان غالبًا ما تكون صغيرة مزدحمة وبعيدة عن وسط العاصمة حيث يقيم الضيوف. ويلقى الألمان انتقادًا مريرًا من ضيوفهم العرب لأنهم يُدعُون إلى العشاء فلا يجدون سوى الوجبة

الألمانية التقليدية المكونة من مختلف أنواع السجق. وينسى الضيوف أن مضيفهم يعمل وزوجته تعمل، ولا يوجد في البيت طباخ أو طباخّان لإعداد الوليمة. من ناحية أخرى، ينتقد الضيوف الغربيون مضيفيهم العرب، ويرون أن كرم الضيافة العربي يتجاوز كل الحدود المنطقية. يستغرب هؤلاء الضيوف عندما يرون كثرة الطعام، وينسون أن هذا ما تتطلبه الضيافة العربية التقليدية. ولا يستطيع الغربيون أن يفهموا كيف يستدين العربي مبالغ طائلة لكي يتمكن من إكرام ضيوفه، ناسين أن المجتمع يدين المضيف البخيل ولا يدين المضيف المستدين. في الغرب تعتبر الدعوة على العشاء أمرًا شخصيًا لا يهم سوى طرفيه، أمّا في العالم العربي فمثل هذه الدعوة شأن عام، يقود إلى مديح جماعي أو نقد جماعي.

سابعاً: إحذّر الوقوع في مزلق النظريات القائمة على الشخصية الوطنية». كنت في أيام شبابي الأول مفتونًا بمفهوم الشخصية الوطنية الذي يتمتع بجاذبية لا يستطيع أحد إنكارها. هذا المفهوم يزوّد المرء بمفتاح واحد يمكنه ـ بكل سهولة ـ من التغلغل في أعماق أي حضارة. إلا أني سرعان ما

اكتشفت أن هذا المفهوم يعاني مشكلتين قاتلتين. المشكلة الأولى أن كثيرًا من نظريات الشخصية الوطنية لم تكتشف وتستخدم إلا خلال الحروب. وهكذا تحول الألمان إلى عدائيين بالفطرة واليابانيون إلى غادرين بالطبيعة، والإيطاليون إلى جبناء بالولادة، وتحول البريطانيون إلى تجسيد بشري للمكر والخبث، وهلمّ جرا. من الواضح أن مثل هذه الحرب النفسية لا يمكن أن تعتبر دراسة موضوعية. والمشكلة الثانية هي أنه حتى عندما تكون التعميمات عن قومية ما صحيحة فإنها لا تعني الكثير. من المعروف لدى الكافة أن الأمريكيين متبسطون أكثر من الصينيين، وأن الإيطاليين يستخدمون أيديهم للإشارة أثناء الكلام أكثر من البريطانيين، وأن العرب يحبون الأرز أكثر من الإسكندنافيين. بإمكاننا أن نكتب قوائم طويلة تضم مئات العادات التي نجدها عند هذا الشعب أو ذاك، ولكن هل يمكن لهذه الدراسة أن تقول لنا شيئًا مفيدًا؟ أشك في ذلك. لا نستطيع أن نعرف شيئًا عن صفات الإنسان الحقيقية، عن نفسه الداخلية، بمجرد أن نعرف ماذا يأكل وكيف يلبس وما هي هواياته.

لا أود أن أطيل في هذه النقطة لأن نظرية الشخصية الوطنية، لحسن الحظ، تجاوزها الزمن ولم تعد، الآن، مقبولة علميًا. ومع ذلك لا يزال البعض، من رجال الصحافة بالذات، حريصين على إعادة هذا المفهوم الميت إلى الحياة. والغريب أن هؤلاء الصحفيين يتحدثون بثقة مطلقة عن شخصية هذا الشعب أو ذاك ومرجعهم الوحيد ما يسمعونه من سائقي سيارات الأجرة. مثل هذه المحاولات يجب أن تقابل بما تستحقه من تجاهل.

ثامنًا: من الضروري أن تتذكر أن المفهوم نفسه قد يعني أشياء مختلفة في الحضارات المختلفة. لنأخذ ـ على سبيل المثال ـ الشرف وهو قيمة تكّن لها الحضارات كلّها الكثير من الاحترام. إن مفهوم الشرف في الغرب نتيجة ثورات اجتماعية متلاحقة، لم يعد مرتبطًا بالسلوك الجنسي. وعلى العكس، نجد الشرف في المجتمعات الشرقية وثيق الصلة بهذا السلوك. وهكذا نجد الشرقي يعتبر المجتمعات الغربية، بقضها وقضيضها، محرومة من الشرف. في الجانب الآخر من الضرورة نجد الغربي عاجزًا عن فهم ردود الفعل الشرقية الشديدة في مواجهة الانحرافات الجنسية. كل من الشرقي

والغربي ينطلق من مفهوم واحد إلا أن كلا منهما يفهمه على وجه مختلف تمامًا.

ونجد الأمر نفسه ينطبق على مفهوم «القيم العائلية». كل الساسة في الغرب يعدون بإحياء هذه القيم وتقويتها. وكل الساسة في الشرق يتباهون بوجود هذه القيم في مجتمعاتهم، المفهوم هو نفسه، إلا أن العائلة الغربية تختلف عن العائلة الشرقية، والقيم، تختلف، بالضرورة، بين العائلتين. في الغرب لا توجد سوى العائلة الصغيرة التي تضم الأبوين وطفلاً أو طفلين، والتي تصغر أكثر وأكثر بمضيّ الزمن. أكثر من ربع العائلات في الغرب لا يوجد فيها سوى «والد واحد»، إمّا الأم وإمّا الأب.

أما في الشرق فالعائلة تعني وحدة أضخم بكثير، وقد تتسع فتشمل العشيرة وتتسع أكثر فتشمل القبيلة. في الغرب، لا تعني قيم العائلة، أكثر من الحب والدعم المعنوي، أمّا في الشرق فمطالب المرء من عائلته لا تنتهي. يتوقع المجتمع الشرقي من الفرد أن يعين عائلته ماديًا إذا كان قادرًا، وأن يستعين بها ماديًا إذا كان محتاجًا. وتتوقع العائلة في الشرق من أي فرد من أفرادها يجد نفسه في منصب عام أن يستخدم نفوذه لتعيين

أكبر قدر ممكن من أفراد العائلة أو العشيرة في وظائف عامة. وهكذا فما يبدو في الغرب محسوبية وفسادًا لا يبدو في الشرق سوى استجابة منطقية ضرورية لمتطلبات «قيم العائلة».

تاسعًا: تذكّر أن عددًا من الشرور الاجتماعية هي شرور عابرة للحضارات. هناك مثل صارخ هو الفقر. الفقر يمكن أن يفسد، والفقر المطلق يمكن أن يفسد بصفة مطلقة. عبر العالم كله نجد ظواهر البغاء وعمل الأطفال بالسخرة والرق البشري الجديد، وهذه كلها أعراض تنطلق من مرض اجتماعي، لا حضاري، هو الفقر. عندما يزور رجل أعمال غربي دولة إفريقية أو آسيوية ويرى جموع الشحاذين وموظفي الجمارك الذين يطالبونه بالبخشيش، ورجال المرور المبتسمين في انتظار مبلغ مالي، يطوف بباله، على الفور، أنه يتعامل مع حضارة فاسدة. حقيقة الأمر، أن ما شاهده لم يكن إلا صراعًا مستميتًا من أجل العيش، أما الفساد الحقيقي فيتجلى في ما يعقده هو من صفقات مشبوهة مع نظرائه في هذه الدولة. ذات يوم، كان الكثيرون يعتقدون أن الغرب معقل المخدرات والجرائم الجنسية والعنف، إلا أنه، لسوء حظ العالم بأسره، أصبحت هذه الأمراض «معولمة» تمامًا.

عاشراً: تذكر أنه لا يمكن أن تخلو أي حضارة من قدر من التناقض بين المبادئ والسلوك العملي. حقيقة الأمر أني أشك في وجود أفراد ناجين من هذا التناقض بإستثناء أولياء الله الصالحين. نحن جميعًا نرى بأعيننا الطبيب الذي يدخن بشراهة ويطلب من مريضه الامتناع عن التدخين، والقاضي الذي تضبطه الشرطة متلبسًا بتهمة السرعة، والنجّار الذي يترك بابه، حسب تعبير المثل العربي الدارج، مخلوعًا. وفي حياتنا اليومية نمارس أنواعًا من الكذب والنفاق دون أن نشعر. عندما يرن جرس التليفون يطلب الواحد من ابنه الصغير أن يردّ ويقول: إن والده غير موجود. عندما تكون لدينا مستحقات نسارع في طلب تسديدها، ونتباطأ عن تسديد ديوننا. يبدو أن الهوة بين المثل الأعلى والممارسة جزء من قدر البشر

ولا يختلف الأمر حين ننتقل من الأفراد إلى الحضارات. كثير من المراقبين يقضون وقتًا كبيرًا في رصد التناقضات التي يلاحظونها في الحضارات الأخرى. وهكذا نجد في العالم الثالث من يذكّرنا أن الغرب الذي لا يكف عن التشدق بحقوق الإنسان هو الغرب نفسه الذي استعمر بقية العالم ونهبه عبر

قرون طويلة. وينتقم المراقبون الغربيون حين يقولون إن أكثر المجتمعات انغماسًا في الماديات هي المجتمعات الشرقية التي تزعم أنها أكثر المجتمعات زهدًا وروحانية، وهلم جرا

كل الخطوات التي تطرقت إليها في ما سبق لن تنتج أثرًا في غياب عامل حاسم هو التسامح الذي يمثل حجر الزاوية في مبنى الحوار. يزدهر الحوار وينمو في وجود التسامح، ويتحول الحوار إلى أكذوبة عندما يختفي التسامح. إن الحوار، بطبيعته، هو تعامل بين طرفين متساويين. في اللحظة التي يحاول فيها طرف إملاء إرادته على الطرف الآخر تتحول العملية، تلقائيًا، من حوار إلى غزو حضاري. وهنا نقطة حساسة تمس العلاقات بين الشرق والغرب. يشعر الشرق أن الغرب يريد أن يفرض عليه معتقداته، ويشعر الغرب أن الشرق لن ينهض إلا بتبني هذه المعتقدات. وهذه المشكلة تتمحور أساسًا حول مفهوم حقوق الإنسان.

إنني أعتقد أن معركة حقوق الإنسان، على المستوى الفكري، حسمت لصالح هذا المفهوم. لم يعد هناك من يعارض حقوق الإنسان في مجملها. ولا يوجد مفكر جاد يزعم أن بعض

الحضارات متخلفة بالفطرة، على نحو يجعلها غير قادرة على تبني الديمقراطية والعدالة وحماية الكرامة البشرية. إلا أن المشكلة لا تنحصر في خطب تؤكد، يوميًا، الالتزام بحقوق الإنسان. المشكلة الحقيقية هي تحويل المبادئ النظرية إلى حقائق ملموسة نراها في حياتنا اليومية. ولكي نتوصّل إلى هذا الإنجاز لا بد من توفر عاملين: الأول، هو التجهيزات الأساسية، والثاني هو الزمن. تمكن الغرب من تحويل المبادىء إلى واقع لأنه تمكن من تطوير المؤسسات الضرورية عبر قرون طويلة. إلا أن الغرب يتوقع من الشرق أن يحول أنظمة اجتماعية استعمارية أو قبلية أو اقطاعية إلى أنظمة ديمقراطية عصرية، بين عشية وضحاها. من البديهي أن هذا ليس مطلبًا عادلاً والإصرار عليه سوف يؤدي - بالضرورة - إلى نتائج عكسية.

علينا أن نعي تجربة الغرب الذي طوّر النماذج المعاصرة للأنظمة الديمقراطية. مرت قرون طويلة بين صدور «الماجنا كارتا» وبين استقرار الصلاحيات في مجلس العموم على النحو الذي نراه اليوم. ويرى رئيس الوزراء البريطاني، توني بلير، أن النظام السياسي في بلاده لا يزال يحتاج إلى إصلاحات دستورية واسعة.

في الولايات المتحدة، بعد نصف قرن من بدأ الثورة التي أعلنت أن جميع البشر ولدوا متساوين، كان الرقيق لا يزال منتشرًا في كثير من الولايات. تطلّب الأمر حربًا أهلية دامية لإلغاء الرقيق، وقرنًا كاملاً من النضال قبل أن ينتهي التمييز العنصري القانوني - أما التمييز غير القانوني فالمعركة ضده لا تزال مستمرة، ولعلها ستظل إلى الأبد.

وهناك الثورة الفرنسية التي أعلنت أنبل المبادئ، ثم مرّت بفترة من حمامات الدم المرعبة، ثم أنتجت إمبراطورًا همه الغزو والتوسع. مرّت عقود من التجارب قبل أن يستقر النظام السياسي الفرنسي. لا أقول إن علينا في عصر التغييرات السريعة هذا أن ننتظر قرونًا لتحقيق الديمقراطية ولكنّي أقول إنه حتى في عصر السرعة لا يمكن إنتاج «ديمقراطية جاهزة» على غرار «القهوة الجاهزة».

إن الوقت والمؤسسات هما الشرطان الضروريان لتحويل حقوق الإنسان إلى حقائق سياسية. بدون وجود مدارس، يبقى حق الإنسان في التعليم مزحة سخيفة. وبدون تنمية، يبقى الحق في العمل وهمًا. إن الدول الفقيرة لا تحتاج إلى مواعظ

عن حقوق الإنسان ولكنها تحتاج إلى التفهم والمساعدة. إن الإدانة تقود إلى إدانة مضادة، وهكذا تنشأ دوامة من المهاترات تغرق في خضمّها المبادئ الإنسانية العظيمة.

وحاجتنا إلى التسامح لا تتضح في أي مجال بقدر ما تتضح في هذا المجال بالذات. إن الغرب يسمح لنفسه بالكثير من المرونة في التعامل مع حقوق الإنسان. الإعدام عقوبة مرفوضة في أوروبا الا أنها مقبولة في الولايات المتحدة. والتمثيل النسبي، بمعنى أن تؤخذ بعين الاعتبار أصوات المواطنين الذين صوتوا للمرشح البرلماني المهزوم، تطبق في بعض الديمقراطيات دون البعض الآخر. والعقوبات على الجريمة الواحدة تتراوح تراوحًا هائلاً بين الدول الغربية. حمل السلاح يُعد حقًا مشروعًا في الولايات المتحدة، وجريمة عقوبتها السجن في بريطانيا. ونظام المحلّفين معروف في الدول الأنجلوسكسونية دون غيرها، هذا التسامح الذي يمارسه الغربيون بعضهم مع بعض، يجب أن يصبح القاعدة في تعامل الغربيين مع بقية العالم.

لقد كان من حظي أن أتعامل مع حضارات عديدة بقيم مختلفة، وأجد نفسي متفقًا مع المقولة الشائعة «إن الشيطان

يكمن في التفاصيل». من هنا أرى أن البشر يحسنون صنعًا لو تناسوا التفاصيل التي يختلفون عليها، وسعوا إلى العمل معًا لترسيخ المبادئ التي يجمعون عليها. إنني أعتقد أنه مع تمكن الدول الفقيرة من إقامة المزيد من المدارس والمستشفيات والطرق، بعبارة أخرى من تحقيق تنمية فعلية، وبناء مجتمع مدني حقيقي ستضيق الهوة بين الشرق والغرب. إن التفاوت الهائل المجحف بين الأغنياء والفقراء هو المسؤول عما يشوب علاقات الشرق بالغرب من توتّر، وليست الفوارق الحضارية التي يراد جرها، بالقوة، لتتحول إلى «صدام حضارات» يخفي وراءه المجرم الحقيقي: السياسة.

المعلوماتية وتطوير القوى البشرية
بعض الملاحظات[١]

مُقدَمة:

هل كان بوسع أحد أن يتبأ بالتغييرات الهائلة التي تلت أول كلمة انطلقت عبر التلغراف؟ وهل استطاع إنسان أن يتوقّع الأثر الذي ستحدثه السيّارة في حياة البشر؟ وهل كان في مقدور أي محلّل عند بدء ثورة المعلومات أن يزعم أنها ستكون المحرّك الأساسي للاقتصاد العالمي في أواخر القرن الميلادي المنصرم وبداية هذه الألفية؟ الإجابة عن الأسئلة كلّها بالنفي.

كل قفزة تكنولوجية تجلب وراءها من التغييرات الاجتماعية والسياسية والاقتصادية كمّا هائلاً يستحيل على أي مفكّر أن يتصور أبعاده ومداه عند قدوم القفزة. والحالة لا تختلف مع الثورة الإلكترونية الحالية التي توصف بأنها أنتجت أعظم التكنولوجيات تأثيرًا على البشر في التاريخ. هناك ـ كالعادة في أيّ نقاش يحاول أن يتوقع ردود الفعل الإنسانية ـ آراء متناقضة متصارعة.

---

(١) ورقة مقدمة لندوة وزارة التخطيط التي كان مزمعًا عقدها في الرياض في خريف ٢٠٠١م

يقف في الجانب الأول من الصورة غُلاة المستقلبيين الإلكترونيين. من هؤلاء من يرى أن المعلومات ستخرج عن سيطرة البشر. ومهم من يرى أن الأجيال القادمة من الكمبيوتر لن تقلّ في تعقيدها، ومستوى أدائها عن المخ الإنساني. ويشير هؤلاء إلى قانون مور الشهير، وهو أن طاقة الكمبيوتر تتضاعف كل سنة ونصف. بل إن هناك من يتحدّث عن مستقبل شبيه بأفلام الرعب السينمائية، حين تتحول الكمبيوترات إلى سادة جدد يخضع عبيدهم من بني الإنسان لأوامرهم وتعليماتهم، والويل إذا رفضوا الانصياع. سيصدر الكمبيوتر الزعيم أمرًا إلى بقية الكمبيوترات بالتوقف، فورًا، عن العمل. لا يصعب التكهن بالنتيجة. ستصطدم الطائرات والسيارات والقطارات، وستغرق المدن في الظلام، وسيموت المرضى في المستشفيات. باختصار، ستنتهي الحضارة التي نعرفها اليوم.

وفي الجانب الآخر من الصورة يقف أعداء المستقبل الإلكتروني. من هؤلاء من يرى أن الثورة المعلوماتية وصلت أوجها وبدأت الانحدار. ويشير هؤلاء إلى السقوط المريع في أسهم الشركات الإلكترونية، وإلى إضطرارها إلى تسريح عشرات الآلاف من عمالها. ومن هؤلاء من يلاحظ أن التوقعات التي

تحدثت عن زوال الصحافة ونهاية الكتاب واختفاء التليفزيون واضمحلال الدول وتلاشي الشركات الكبرى لم تتحقق، بل إن الأمور، في بعض الحالات، سارت على عكس التوقعات. ويحلو لهؤلاء أن يذكرونا بتوقعات جامحة سابقة طاش سهمها. توقعت صحيفة «النيويورك تايمز» سنة ١٩٣٨م أن يؤدي انتشار الآلات الطابعة إلى انقراض قلم الرصاص، بينما يشير الواقع أن الطلب على قلم الرصاص في تزايد مستمر. وتوقعت مجلة «البيزنس ويك» في سنة ١٩٧٥م أن عهد المكاتب الخالية من الأوراق يوشك أن يبدأ، وأن آلات التصوير المكتبية ستختفي خلال خمس سنوات، ونحن نرى بأعيننا أن المكاتب لا تزال غارقة تحت أطنان من الأوراق، مكتظة بآلات التصوير.

الطريق الأسلم، والأدق علميًا، هو أن نتخذ موقفًا وسطًا بين عشاق المستقبل الإلكتروني وأعدائه. الحقيقة التي لا مهرب منها هي أن الحقبة التي نعيشها مطبوعة بطابع الثورة المعلوماتية إلى حد يجعلنا نعيش على هامشها، أو خارجها نهائيًا، إذا لم نبدأ - في الحال - في تجنيد طاقاتنا لتجنيد الثورة المعلوماتية لخدمة أهدافنا التنموية.

وموضوع الثورة المعلوماتية موضوع شاسع واسع، يتغيّر بسرعة مذهلة تحتاج متابعتها إلى مجلّدات ضخمة تصدر كل يوم وهناك، بالفعل، مجلدات كهذه تصدر يوميًا. أكتفي في هذا المجال المحصور بالإشارة إلى مجالات ثلاثة أراها قريبة الصلة بهذه الندوة ومحاورها. المجال الأول هو الحكومة الإلكترونية، والثاني هو التعليم الجامعي الإلكتروني، والثالث هو عمل المرأة الإلكتروني. وسوف أنهي هذا البحث الموجز بخاتمة موجزة عن الشرط الأساسي الذي أعتبره مفتاح الدخول إلى الحقبة الإلكترونية.

الحكومة الإلكترونية

لا يوجد تعريف جامع مانع في متناول اليد - حتى الآن - للحكومة الإلكترونية، ولكني أحسب أن المقصود بها، بصفة عامة، أصبح واضحًا على نحو لا يحتمل الكثير من الخلاف. نقصد بالحكومة الإلكترونية توفير عدد من الخدمات العامة بالطريقة الإلكترونية، وبواسطة الإنترنت على وجه التحديد، بدلاً من الطرق التقليدية.

يشير أنصار الحكومة الإلكترونية إلى مزايا عديدة لهذه الحكومة. لا يحتاج المواطن إلى الوقوف في طابور ساعة أو

ساعات ولا إلى قضاء وقت طويل ينتقل من مكتب إلى مكتب. وهناك وفر واضح في التكاليف يستفيد منه المواطن كما يستفيد منه الجهاز الحكومي. وهناك من يذهب أبعد من ذلك فيزعم أن انتشار الحكومة الإلكترونية سوف يقود إلى المزيد من الشفافية وإلى إحكام الرقابة الشعبية على الأداء الحكومي.

والحكومة الإلكترونية، رغم مزاياها، لا تزال تثير الجدل. من الباحثين من يرى أنها ظهرت إلى الوجود لتلبية رغبة المواطن العادي. ومن المراقبين من يلاحظ أن المواطن العادي لم يظهر حماسة ملموسة لها. والحقيقة وسط بين الرأيين. المواطنون المعتادون على التعامل الإلكتروني رحبوا بالحكومة الإلكترونية وأولئك الذين لم يألفوا مثل هذا التعامل لم يبدوا حماسة لهذه الظاهرة الإلكترونية، شأنها شأن الظواهر الإلكترونية الأخرى.

ويبدو لي ـ بصرف النظر عن آراء المتحمسين ومواقف المترددين ـ أن الحكومة الإلكترونية سوف تكون موجة من موجات المستقبل، في العالم الصناعي على أي حال. والحديث عن هذه الحكومة لم يعد توقعًا لشيء يمكن أن يحدث، ولكنه

حديث عن إستراتيجية قائمة يتبنّاها عدد متزايد من الحكومات، ويستفيد منها عدد متزايد من الناس.

في ولاية أنديانا الأمريكية، على سبيل المثال، يستطيع المرء أن يبلغ الجهة الحكومية المختصة، عبر الإنترنت، عن سيارة متروكة قرب منزله، أو أن يطلب تنظيف شارع في حيّه، أو أن يشكو من تعطل إشارة المرور، وهو واثق أن رسالته ستصل إلى مستقرها في ثوان معدودة. أما في ولاية أريزونا فقد أصبحت الخدمات الإلكترونية أكثر يسرًا وسهولة. يكفي أن يكتب المرء على شاشة الكمبيوتر «كلب ينبح»، أو «عنف منزلي» أو «ساعات المكتبة» دون أن يضيف شيئًا لتنتقل رسالته في الحال إلى الجهة الحكومية ذات العلاقة وليجيئه الرد على الفور. وعندما جرّبت ولاية أريزونا - لأول مرة - تجربة التصويت الإلكتروني في الانتخابات المبدئية التي تسبق انتخابات الرئاسة تضاعف عدد المشاركين في التصويت عدة أضعاف.

وفي بريطانيا، حيث تهتم حكومة رئيس الوزراء توني بلير اهتمامًا بالغًا بالحكومة الإلكترونية، يشهد كل يوم إضافة جديدة إلى الخدمات التي يتمتع بها المواطن عبر الإنترنت.

يستطيع المواطن البريطاني، الآن، أن يبحث، وهو في منزله، عن فرص العمل المناسبة وبإمكانه أن يعلن، من منزله، عن حاجته إلى العمل. وبوسع هذا المواطن أن يرسل إلى مصلحة الضرائب بيانات دخله إلكترونيًا، ويتلقى الرد بنفس الطريقة. وبوسعه أن يطلب وصفة طبية تذهب مباشرة إلى الصيدلية التي يتعامل معها. وبإمكان المستشفيات تبادل الأشعة إلكترونيًا. وفي الولايات المتحدة، وفي أوروبا، يستطيع المرء الآن أن يحصل على عدد كبير من الوثائق من منزله، كترخيص البناء، أو تجديد صلاحية السيارة، وتشكيلة كبيرة من الشهادات الحكومية.

لا ينكر أحد أن الحكومة الإلكترونية تواجه في التطبيق عددًا من المشاكل. الموظف الذي يعجز عن القيام بواجبه والمواطن واقف أمامه سوف يكون أكثر عجزًا عن التعامل مع مواطن في بيته. والأجهزة البيروقراطية التي تعودت على المنافسة والصراع لن تتخلى عن عاداتها في سبيل تقديم خدمات إلكترونية. وهناك فئة من المواطنين، كالمعاقين وكبار السن، سيظلون عاجزين عن الاستفادة من الخدمة الجديدة قدر عجزهم على الاستفادة من الخدمات التقليدية.

على أن هذه العقبات لا ينبغي أن تفتّ من عضدنا. من واجبنا في المملكة أن نبدأ خطوات عملية لاقتحام هذا الميدان الذي تزداد أهميته يومًا بعد يوم. وأعتقد أن أي مراقب منصف يدرك أننا لم نلامس، بعد، حدود الحكومة الإلكترونية. إن كل ما فعلناه حتى الآن هو تطوير مواقع لعدد من الجهات الحكومية تحتوي على كمية من المعلومات. إلا أننا حتى في هذه الخطوة المتواضعة لا نزال متخلفين عن الركب. مواقعنا لا تُجدّد نفسها بالسرعة المطلوبة، ولا تحتوي إلا على أقل القليل من المعلومات المطلوبة. ويكفي هنا أن أذكر أن عدد المراسلات الفيدرالية الحكومية التي تمت إلكترونيًا سنة ٢٠٠٠م في أمريكا تجاوز نسبة ٧٥٪ من مجموع هذه المراسلات. ولا أظنني بحاجة إلى القول أن النسبة لدينا لا تعرف، ولو عُرفت ما استحقت أن تذكر لضآلتها.

التعليم الجامعي الإلكتروني

لا بُدّ بين يدي الحديث عن الجامعة في الحقبة الإلكترونية أن أقول إنني من المؤمنين أن العملية التربوية تحتاج إلى تفاعل مباشر بين الطلبة والمدرس، وبين الطلبة فيما بينهم. ولعل بعض المخضرمين يذكرون أنني في التاريخ الغابر، أيام التدريس في الجامعة، اتخذت موقفًا معاديًا من الانتساب، أثار نقمة عدد كبير من المواطنين الكرام. لا بُدّ من هذه المقدمة لكي يتضح أنني حين أتكلم عن ضرورة اللحاق بالتعليم الجامعي الإلكتروني، لا أودّ الاستغناء عن الجامعة التقليدية ولا المدرس التقليدي، ولا العلاقة التقليدية بين المدرسين والطلبة. كل ما أود قوله هو أننا في عصر الطلب المتزايد العنيف على التعليم الجامعي لا نستطيع الاكتفاء بجامعات الأسمنت والحديد ولا بد أن ننتقل، جزئيًا، إلى جامعات الهواء، أو الجامعات المفتوحة، أو الجامعات الإلكترونية. الأسماء متعددة والمفهوم واحد.

إن الحاجة إلى هذه الجامعات في بلادنا تزداد وضوحًا سنة بعد سنة. نشهد بأعيننا مع بدء الدراسة آلاف الطلبة

الذين لا يجدون مقاعد في الجامعات. والخيارات المتاحة أمامهم محدودة ضيقة. هناك خيار الدراسة في الخارج وهو خيار غير عملي في كثير من الحالات. وهناك خيار الالتحاق بجامعة أهلية، وهو خيار باهظ التكاليف. وهناك خيار العمل بالمؤهل الثانوي وحده، وهو خيار ضئيل المردود. لا بُدّ ـ والحالة هذه ـ أن نفتح أفق الاختيارات بعض الشيء بإدخال التعليم الجامعي الإلكتروني.

بدا هذا التعليم في شيكاغو وموسكو مع مطلع الستينيات، إلا أنه لم يولد ولادة حقيقية إلا مع الجامعة المفتوحة في بريطانيا سنة ١٩٧٠. في البداية كان البريد والتليفزيون الوسيلتين الرئيسيتين في التعليم الإلكتروني، أما الآن فقد أخذت شبكة الإنترنت تلعب دورًا متزايدًا إلى جانب الوسيلتين التقليديتين. وجامعة بريطانيا المفتوحة التي بدأت بـ ٢٤ طالب نمت حتى أصبح عدد طلبتها الآن يزيد على ١٦٠ طالب.

وجامعة بريطانيا المفتوحة ليست المثال الوحيد. نستطيع، بلا مبالغة، أن نقول: إننا نعيش اليوم عهد الجامعات

الإلكترونية العملاقة. هناك جامعتان تضم كل منهما أكثر من نصف مليون طالب. وهناك ثلاث جامعات تضم الواحدة منها ربع مليون طالب. وهناك «أم الجامعات الإلكترونية»، جامعة الصين التليفزيونية التي ينتظم فيها قرابة ٦٠٠ طالب.

وبالمقابل، نحن نتحدث في العالم العربي عن الجامعة المفتوحة منذ ربع قرن، مكتفين بالحديث. والجامعة العربية المفتوحة التي توشك أن تبدأ الآن أعمالها لم تنشأ بمبادرة حكومية ولكن بجهود فردية تبناها وقادها مشكورًا سمو الأمير طلال بن عبدالعزيز. إن الوقت قد حان لأن تدخل الدولة هذا المجال، وتدخله بحزم وقوة، وسوف يسهّل من مهمتها توافر حصيلة ممتازة من الأعمال التمهيدية التي سبقت إنشاء الجامعة العربية المفتوحة.

عمل النساء الإلكتروني

لا بُدّ أن أبدأ بالاعتراف بأن جميع التنبؤات المتعلقة بالعمل الإلكتروني أو العمل من المنزل عبر الهاتف والإنترنت، كانت بعيدة عن الدقة. أكّدت بعض هذه التنبؤات أن مجيء الألفية الميلادية الجديدة سوف يشهد تحول ٦٥٪ من العمالة في

الغرب من مواقعها التقليدية إلى العمل الإلكتروني، غير أن هذا لم يحدث. وتجربة العمل بعيدًا عن المكاتب، في شركة اتخذت مقرًا لها مبنى لا توجد فيه مكاتب، أثارت كثيرًا من الاهتمام عندما بدأت في الولايات المتحدة إلا أنها انتهت بالفشل، وعادت المكاتب التقليدية، وعاد الموظفون إلى المكاتب. والتنبؤات التي نسمعها اليوم تقول إنه بعد عشرين سنة سوف يتم أكثر من ٥٠٪ من العمل في المنزل لا تستند إلى مصداقية تختلف عن مصداقية التنبؤات السابقة.

إلاّ أن هذا لا يمثل سوى جزء من الصورة، والجزء الآخر هو أن العمل من المنزل أصبح حقيقة من حقائق الحياة المعاصرة في الغرب، وإن كانت النسبة لم تصل إلى حدود التوقعات. تشير دراسة حديثة في بريطانيا، أنه كان هناك خلال السنة الماضية أكثر من مليون ونصف شخص يعملون يومًا واحدًا في الأسبوع على الأقل من المنزل، أي ما يزيد على ٥٪ من مجموع القوى العاملة البريطانية. والمؤشرات كلها تدلّ على أن هذه النسبة في ازدياد مستمر.

ومزايا العمل من المنزل لا تكاد تخفى على أحد. هناك التوفير الناشئ عن انتفاء الحاجة إلى المواصلات وما يتبعه من

توفير في أسعار الوقود والصيانة والمواقف. وهناك إمكانية الجمع بين ما تطلبه الأسرة من رعاية وما يتطلبه العمل من جهد. وهناك المرونة في ساعات العمل وأوقات الإجازة. وفي الجانب الآخر، هناك سلبيات لا ينكرها أحد. التفاعل المباشر بين العاملين يوجد جوًّا اجتماعيًّا يشجع على العمل، وهذا الجو لا يتوافر لدى العامل وحيدًا في منزله. والرقابة على الأداء الإلكتروني أضعف بكثير من الرقابة على الأداء التقليدي. والحديث عن مزايا العمل الإلكتروني وسلبياته حديث يطول، وليس هذا محلّه.

ما يهمني، في هذا السياق، هو أن أقول: إن العمل الإلكتروني يفتح أمام المرأة السعودية آفاقًا جديدة من العمل لا تتاح لها الآن. إن أوضاع المملكة، كما يعرف الجميع، لا تسمح بالاختلاط في مواقع العمل، الأمر الذي أدّى إلى اقتصار عمل النساء على مجالات بذاتها كالتدريس والشؤون الاجتماعية. ومع زيادة عدد الخريجات في كل تخصّص ضاقت هذه المجالات، حتى أصبحت بطالة المرأة المتعلمة مشكلة تفوق، في نسبتها، بطالة الرجل المتعلم. ونحن نعرف جميعًا معاناة

المدرسات في النقل والتعيين، كما نعرف معاناة الحكومة إزاء وضع يزيد فيه الطلب على العرض أضعافًا مضاعفة.

في هذه الظروف، لا يصبح عمل المرأة من المنزل بدعة إلكترونية لنا أن نأخذ بها أو أن نطرحها، ولكنه يتحول إلى ضرورة تفرضها من ناحية، تقاليد المجتمع، وتفرضها من ناحية أخرى، حاجة النساء الملحة إلى العمل. إن الاحتمالات التي يتيحها عمل المرأة إلكترونيًا واسعة جدًا، وتشمل مختلف المواقع في شتى الميادين. وتجربة بريطانيا تشير إلى أن المجالات التي تشهد العمل الإلكتروني تشمل قطاع الإدارة، وقطاع الخدمات المالية، وقطاع الخدمات المكتبية، سواء في الحكومة أو في الشركات التجارية. إنني أستطيع أن أتصور فرصًا وظيفية لا تقل عن بضعة آلاف في السنة ستتوفر للمرأة إذا قرّرنا أن نقتحم هذا الميدان، بعد أن نعد العدّة ونهيء الأسباب.

بوابة الحقبة الإلكترونية

مع تحفظي الواضح على التوقّعات المتعلقة بالثورة الإلكترونية، فانني أميل إلى تصديق ما يراه بعض المراقبين من أنه خلال نصف قرن سوف تكون كل المعلومات المتوفّرة

للبشرية، سواء عن البشر أنفسهم، أو عن المنظمات، أو عن الحيوانات، أو عن الجمادات، متوفّرة إلكترونيًا. معنى هذا، ببساطة شديدة، أن الغياب عن الحقبة الإلكترونية يعني أن نبقى بعيدين عن العلم، وهذه وصفة مؤكدة للفشل في كل مسعى. على أن الثورة التكنولوجية ليست تكيّة للقادر والعاجز ولكنها مجموعة من الفرص يقتنصها القادر وتفلت من العاجز.

واستعراض التجربة الغربية يشير إلى حقيقة لا مفر منها وهي أنه لا يمكن الحديث عن تقدم إلكتروني حقيقي إلا بانتشار الإنترنت، ومدى انتشاره هو مؤشر صادق على مدى التطور الإلكتروني الذي وصلته دولة ما. وهنا أذكّر بأن ٥٠٪ من المنازل في الولايات المتحدة مرتبطة بشبكة الإنترنت، وتنخفض هذه النسبة إلى ٢٥٪ في أوروبا الغربية، أما في العالم الثالث فتقل عن ٥٪ مع استثناءات هنا وهناك.

لقد كانت الشركات التجارية هي السبّاقة إلى الاستفادة من الثورة الإلكترونية. في الولايات المتحدة في السنة الماضية بلغ قيمة البضائع التي بيعت إلكترونيًا فيما بين الشركات ٥٠ بليون دولار، أما البضائع المباعة من الشركات إلى الزبائن مباشرة

فقد وصلت إلى ٩ بلايين دولار، ومن المتوقع أن تستمر هذه النسبة في الصعود. وفي بريطانيا هناك ١,٧ مليون مؤسسة تجارية صغيرة ومتوسطة تعرض بضائعها على الراغبين عبر الإنترنت. ويرى بعض المراقبين أن الاتصال بكل الشركات في الغرب سوف يتم إلكترونيًا خلال خمس سنوات، وإن الشركات التي لن ترتبط بالشبكة سوف تختفي من الوجود.

التحدي الذي يواجهنا، إذن، هو إزالة الأمية الإلكترونية، وهذا لا يتسنّى إلا إذا أصبح بوسع الغالبية العظمى من المواطنين أن تتعامل مع الإنترنت بنفس السهولة التي تتعامل بها اليوم مع الهاتف الجوال. والقضاء على الأمية الإلكترونية لا يتحقق بالحديث عنها في الندوات، ولا بإجراء الدراسات، ولا بتقديم التوصيات، ولكنه يتحقق بقرار وطني إستراتيجي يتخذ على مستوى القيادة السياسية، وتحشد القيادة السياسية وراءه كل مقومات النجاح. لقد اتخذنا في مطلع السبعينيات الميلادية قرارًا وطنيًا إستراتيجيًا بدخول حقبة التنمية، وحشدنا للقرار أسباب النجاح. ونحن الآن بحاجة إلى قرار مماثل في هذا الميدان.

أنهي هذه الملاحظات بمطالبة حارة بهذا القرار. إن كل الجهود التي تتم الآن، سواء في المدارس، أو الجامعات، أو المراكز العلمية، ستظل مبعثرة وفردية ما لم تصبح جزءًا من إستراتيجية وطنية شاملة. لا يهمني أن ننشئ مؤسسة أو وزارة أو مجلسًا أعلى. ولا يهمني أن يصدر القرار على هيئة خطة خمسية منفصلة، أو تكون جزءًا من خطة الدولة، بقدر ما يهمني أن يصدر القرار، وأن يكون هناك جهاز متخصص يشغله مواطنون مؤهلون ينفذ القرار، ويلتزم بالأهداف، وينسق الجهود المبعثرة الآن.

المحتويات



«... إن حقوق الإنسان، والديمقراطية، والعولمة نظريات واعدة لا تخلو من مزايا، ولكنها تحتاج كي تؤتي ثمارها المرجوّة إلى عنصر أساسي هو الاحترام المتبادل. وكم يؤسفني أن أقول إن الاحترام المتبادل ليس غريزة طبيعية في البشر، بل خصلة على البشر أن يتعلموها ويتدربوا على ممارستها. عندما تحترم شيئاً ما فسوف تحرص على معرفة المزيد من هذا الشيء. وعندما تحترم أصدقاءك فسوف تحترم حقّهم في اعتناق مبادئ قد تختلف عن مبادئك. وعندما تحترم حضارة ما فستمنحها الحق في أن تطوّر نفسها بنفسها ما تختاره من قيم وأنظمة... باختصار شديد، لكي تنجح العولمة لا بد أن يحترم الواحد منا الآخر، وأن يتعلم منه ويعلّمه..»


ردمك: X - ١٧٤ - ٤٠ - ٩٩٦٠
6000626